กรุงเทพธุรกิจ

วันอาทิตย์ที่ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562

หุ่นกระบอก
จักรพันธุ์ โปษยกฤต
กรุงเทพวันอาทิตย์ > 1

'สหรัฐ-จีน' เจรจาการค้าคืบ
จ่อได้ข้อสรุปสัปดาห์หน้า
> 2

ไลฟ์คาเฟ่
สร้างแรงบันดาลใจ
@taste > 12

ปีที่ 32 ฉบับที่ 11105 www.bangkokbiznews.com ราคา 20 บาท

'กฤษฎา' ชงกมธ.ตัดมาตรา 22 ผ่อนเกณฑ์คุมเมล็ดพันธุ์

'เกษตร-พาณิชย์' ค้านพรบ.ข้าว

"ชุติมา" ห่วงเน้นควบคุมมากกว่าส่งเสริม

กรุงเทพธุรกิจ ● รมว.เกษตรฯ-รมช.พาณิชย์ ออกโรงค้านร่าง พ.ร.บ.ข้าว "กฤษฎา" ร่อนหนังสือถึง กมธ.ขอตัดมาตรา 22 พร้อมผ่อนเกณฑ์คุมเมล็ดพันธุ์ จำกัดเฉพาะพันธุ์ที่ปลอมปนเช่นหอมมะลิ ห่วงอำนาจซ้ำซ้อน พ.ร.บ.พันธุ์พืช "ชุติมา" กังวลเน้นควบคุมมากกว่าส่งเสริม

ร่างพ.ร.บ.ข้าว ที่เสนอโดยนายกิตติศักดิ์ รัตนวราหะ สมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ (สนช.) และคณะ 32 คน ได้รับความเห็นชอบจาก สนช.เมื่อวันที่ 14 ธ.ค.2561 ซึ่งให้เหตุผลในการเสนอร่างกฎหมายฉบับนี้ เพื่อให้การผลิตข้าวตลอดซัพพลายเชนและการพัฒนาอาชีพชาวนามีความมั่นคง โดยคณะกรรมาธิการวิสามัญพิจารณาร่าง พ.ร.บ.ข้าว กำลังดูรายละเอียดร่างกฎหมาย เพื่อเตรียมเสนอสนช.พิจารณาวาระ 2 และวาระ 3

นายกฤษฎา บุญราช รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เปิดเผยว่า กระทรวงเกษตรฯ ทำหนังสือถึงคณะกรรมาธิการวิสามัญพิจารณาร่าง พ.ร.บ.ข้าว เพื่อให้แก้ไขร่างดังกล่าว โดยกระทรวงเกษตรฯ เห็นว่าควรตัดร่างมาตรา 22/1 และร่างมาตรา 22/2 ออก และให้คงร่างมาตรา 22/3 ไว้ เพราะสอดคล้องกับ

อ่านต่อหน้า 4

ทัวร์จตุจักร : พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี พร้อมคณะ ลงพื้นที่ตรวจเยี่ยมการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ ในการจัดทำสัญญาให้สิทธินำสินค้าเข้ามาจำหน่ายในบริเวณตลาดนัดจตุจักรระหว่าง กทม. กับกลุ่มผู้ค้าตลาดนัดจตุจักร โดยมีผู้ค้า ผู้ประกอบการและประชาชนมารอให้การต้อนรับ วานนี้ (16 ก.พ.)

จีนร้องไทยช่วยดูแลธุรกิจย้ายฐานผลิตเลี่ยงสงครามการค้า

กรุงเทพธุรกิจ ● พาณิชย์เผยสถานทูตจีน เสนอไทยช่วยดูแลบริษัทจีนที่ย้ายฐานการผลิตมาไทย หลังรับผลกระทบสงครามการค้า ยืนยันพร้อมสนับสนุน ตั้งเงื่อนไขต้องไม่ขัดกฎถิ่นกำเนิดสินค้า ป้องกันสหรัฐโต้ตอบการค้าไทย "ดับบลิวเอชเอ" ชี้สงครามการค้าหนุนจีนลงทุนไทยมากขึ้น

สงครามการค้าระหว่างสหรัฐและจีนที่ยืดเยื้อมามากกว่า 1 ปี นำมาสู่การปรับตัวของภาคธุรกิจที่ลดผลกระทบจากการขึ้นภาษีนำเข้า ซึ่งยังไม่มีความแน่นอนเกี่ยวกับการเจรจาระหว่างจีนและสหรัฐถึงการยุติสงครามการค้า

นายอดุลย์ โชตินิสากรณ์ อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยว่า ช่วงที่ผ่านมาผู้แทนจากสถานเอกอัครราชทูตจีนประจำประเทศไทย ได้เข้ามาหารือกับกรมการค้าต่างประเทศ เกี่ยวกับผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน ซึ่งที่ผ่านมาสหรัฐได้ตั้งกำแพงภาษีนำเข้า 20% สำหรับสินค้าที่ส่งออกจากจีน ซึ่งส่งผลให้บริษัทจีน

อ่านต่อหน้า 4

'เพื่อไทย' ชู 10 มาตรการดันเศรษฐกิจพ้นวิกฤติ

กรุงเทพธุรกิจ ● เพื่อไทยชูนโยบายเศรษฐกิจ เผยแพร่ 10 มาตรการ อธิบายรายละเอียดแนวทางนำประเทศไทยรับมือวิกฤติเศรษฐกิจโลก ด้านพรรคการเมือง ยังคงเร่งหาเสียง ส่วน "กรวีร์" เตรียมยื่นศาลฎีกา ร้องขอเพิ่มชื่อหลังไม่ได้รับการรับรองจากกกต.

หลังจากที่พรรคเพื่อไทยเปิดเวทีปราศรัยใหญ่ ในกรุงเทพมหานคร(กทม.) เป็นครั้งแรก เมื่อค่ำวันที่ 15 ก.พ. ที่ผ่านมา ที่ลานคนเมือง ศาลาว่าการ กทม.โดยบรรดาแกนนำแบ่งหัวข้อขึ้นเวทีหาเสียงจากนโยบายเศรษฐกิจที่จะนำไปใช้หากได้เป็นรัฐบาล

ล่าสุด วานนี้(16 ก.พ.) พรรคเพื่อไทย(พท.) ได้โพสต์ข้อความผ่านเฟซบุ๊คของพรรค ระบุขออาสาปรับโครงสร้างเศรษฐกิจไทย เร่งสร้างรายได้ รับมือวิกฤติเศรษฐกิจโลกที่กำลังจะมาถึง พร้อมเผยรายละเอียด 10 มาตรการในนโยบายเศรษฐกิจที่ประกอบด้วย 1. ปรับโครงสร้างหนี้ให้กับประชาชน และธุรกิจขนาดกลางขนาดเล็ก 2.ขยายการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยธนาคารพัฒนารายได้ในทุกจังหวัด เพื่อเอสเอ็มอี โอท็อป หรือร้านแผงลอย

3.เพิ่มที่ขาย นำสินค้าไทยบุกตลาดโลก 4.การขจัดอุปสรรคจากกฎ ระเบียบที่ยุ่งยากและล้าหลัง นำเทคโนโลยีมาอำนวยความสะดวก เพิ่มความโปร่งใส 5.ลดภาษีอย่าง

อ่านต่อหน้า 4

ศธ.อัดงบกว่า 7 แสนล้าน ยกระดับแรงงานรับอีอีซี

กรุงเทพธุรกิจ ● ศธ.เผยภาพรวม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ต้องการช่างฝีมือแรงงานเฉพาะทางจำนวนมาก ชี้ 70% ของนายช่าง-วิศวกร ผู้เชี่ยวชาญ ต้องการคนมีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง เตรียมยกระดับฝีมือคนทำงานฝึกอบรมเพิ่มเติม ปรับหลักสูตรเพิ่มระยะสั้นทำงานทันที สกพอ.อนุมัติงบปี 63 กว่า 7แสนล้านบาท ผลิตครู นักเรียน บุคลากร และผู้ประกอบการรองรับอีอีซี 26,043 คน

นพ.อุดม คชินทร

นพ.อุดม คชินทร รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงศึกษาธิการ กล่าวในที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก เมื่อเร็วๆ นี้ ว่าความต้องการแรงงานใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ต้องการบุคลากร 4 กลุ่ม คือ 1.ช่างฝีมือที่เป็นมืออาชีพ 2.นายช่าง-วิศวกร ผู้เชี่ยวชาญ 3.นักวิจัย

อ่านต่อหน้า 4

THE NATION | NATION GROUP | กรุงเทพธุรกิจ

หลักสูตรใหม่ >

การบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ
(Business Continuity Management - BCM)

กิตติพัทธ์ จิรวัสวงศ์
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการพัฒนาองค์กร
และระบบบริหารคุณภาพ

เตรียมความพร้อมให้สามารถป้องกัน และรักษาความต่อเนื่องในการดำเนินงาน วิเคราะห์ถึงเหตุฉุกเฉินหรือภัยพิบัติที่อาจจะเกิดขึ้นกับองค์กร รวมถึงวิเคราะห์งานที่จำเป็นจะต้องรักษาความต่อเนื่อง และการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงานหากเกิดเหตุขึ้น

- แนวคิดเรื่องการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ
- กรณีศึกษาของการเกิดเหตุฉุกเฉินหรือภัยพิบัติ
- การวิเคราะห์ผลกระทบทางธุรกิจ
- การจัดทำระบบการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ
- การวางแผนการบริหารความต่อเนื่อง
- การฝึกซ้อมและการปรับปรุง
- กิจกรรมกลุ่ม

6 มีนาคม 2562 เวลา 09:00-16:00 น.
ณ โรงแรมพูลแมน กรุงเทพ จี (BTS ช่องนนทรี)

รูปแบบการอบรม

- ทฤษฎี 60%
- การระดมความคิด 20%
- เวิร์คช็อป 20%

Best Deal!
อัตราท่านละ 7,000 บาท
(ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สมัคร 3 ท่านขึ้นไป
ต่อองค์กร ลด 10%

ดูรายละเอียดหลักสูตรได้ที่ www.bangkokbiznews.com/trainingcourse โทร: 0-2338-3705-7, 08-6313-1903 ลงทะเบียนออนไลน์ www.bangkokbiznews.com/training ค่าใช้จ่ายในการอบรมลดหย่อนภาษีได้ 200% (สำหรับนิติบุคคล)

กรุงเทพธุรกิจ ธรรมส่องโลก

พระอาจารย์อารยวังโส
dhamma_araya@hotmail.com

เวรกรรมแท้..หนอ!!!!

เจริญพรสาธุชนผู้มีจิตศรัทธาในพระพุทธศาสนา เริ่มเข้าสู่ร่องเวลาของกระแสแห่งความวุ่นวาย อันเป็นธรรมดาของโลกที่เป็นไปตามเหตุปัจจัย สติปัญญาจึงเป็นองค์ธรรมสำคัญยิ่งในการอุปการชีวิตเพื่อการดำเนินไปบนธรรมวิถีที่สามารถฝ่าคลื่นฝืนลมข้ามเหตุการณ์ร้ายๆ ภัยต่างๆ ไปได้ ดุจดังภาษิตที่ว่า **สติเป็นหางเสือ ถือท้ายเรือไว้ให้เที่ยง ถือไว้อย่าให้เอียง ตัดแล่นเลี่ยงข้ามคงคา**...สติ จึงเป็นโอสถธรรมที่ล้ำค่า เป็นยาครอบจักรวาล แก้ไขปัญหารักษาได้ทุกโรค ไม่ต้องจ่าย ๓๐ บาท ไม่ต้องทำบัตรทอง เพียงรู้จักเจริญสติด้วยจิตใจที่เลื่อมใสศรัทธาในหลักธรรมที่เป็นไปเพื่อความดับทุกข์ได้จริง

ปัญหาทั้งปวงดับได้ด้วยสติปัญญา อันนำไปสู่ความเพียรชอบจนเข้าถึงความรู้ธรรมดาว่า ธรรมทั้งหลายเป็นอย่างนี้ ไม่เปลี่ยนไปจากนี้ ไม่แปรเป็นอย่างอื่น....

> **“ธรรมทั้งหลาย เป็นอย่างนี้ ไม่เปลี่ยนไปจากนี้ ไม่แปรเป็นอย่างอื่น”**

หากขาดสติปัญญา .. ไม่รู้จักการเจริญภาวนา แม้จิตสูงมาก็ต่ำได้ ที่ดีมากก็เลวได้ ด้วยอำนาจอธรรมที่เกิดจากการขาดสติ อับปัญญา ...ดังที่กล่าวว่า บัณฑิตยังผันกลับเป็นคนพาล สูงศักดิ์ดุจพญาหงส์... บินสูง... สายตายาวไกล อย่างนกยูง ก็ร่วงตกมาตายได้ สมดังสุภาษิตบทหนึ่งที่ว่า **น้ำเคี้ยวยูงว่าเงี้ยว ยูงตาม, ทรายเหลือบหางยูงงาม ว่าหญ้า, ตาทรายยิงนิลวาม พรายเพริศ, ลิงว่าหว้าหวังหว้า หว่าดิ้นโดดตาม**

ลักษณะนิสัยพื้นเพจิตสันดานของสัตว์ทั้งสามในเรื่องดังกล่าว ได้ถูกจับมาศึกษาเพื่อเปรียบเทียบกับคนเราที่มีความรู้สูง สายตายาวไกล เฉลียวฉลาด แต่ขาดสติ ให้แพ้ภัยของกิเลสที่ครอบงำจิตใจให้ตกอยู่ในฐานอกุศล โลภะ โทสะ โมหะเข้าครอบงำ ย่อมนำไปสู่การกระทำที่เป็นโทษภัย ดุจดังเช่น **นกยูง ที่หลงตนว่าบินสูง สายตายาวไกล** ..แต่แพ้ภัยตนเองที่ปล่อยให้กิเลสเข้ามาครอบงำจิตใจ จนล่วงสติ ขาดการพิจารณา ด้วยความหลงตัวที่คิดว่าแน่... ก่อเกิดมานะ ทิฐิ เชื่อมั่นในความเป็นตัวตน ดังสามารถบินได้ในระดับสูง (ความรู้ ฐานะที่สูง .. เหมือนคนเราบางคน) .. มีสายตายาวไกล (Bird's Eye View) เห็นสิ่งต่างๆ ได้ทั่วถึง จึงเชื่อมั่นตามจิตคิด ตาที่เห็น .. จึงโฉบลงมาหวังตะปบ .. ให้ตกลงไปตายในสายน้ำลำธาร... ด้วยคาดผิดว่า คลองคดเคี้ยวเป็นงูเงี้ยว(เขี้ยวขอ)...

...หรือ**ดังกวางหรือเนื้อ..** ที่มีพื้นนิสัยระแวงระวังภัย ว่องไวปราดเปรียว แต่ด้วยความอยาก เมื่อโลภะจิตเกิดขึ้น ให้หน้ามืดตามัวแลเห็นหางนกยูงว่าเป็นหญ้า กระโดดลงไปเพื่อคว้ากิน ที่สุดจึงจมน้ำตายอีกราย...

แม้เราท่านทั้งหลายที่สำคัญตนว่า มีความรู้ความสามารถ เชี่ยวชาญศิลปวิทยาการจนมีชื่อเสียง สามารถใช้ทักษะชีวิตในการดำรงชีพได้อย่างดียิ่ง แต่ที่สุด เมื่อปล่อยให้จิตใจตกอยู่ภายใต้อำนาจฝ่ายต่ำจนยากจะยับยั้งความอยากได้ สุดท้าย ความเป็นคนที่มีทักษะความพร้อม แต่ขาดสติปัญญาแม้ในชั่วขณะ ก็ย่อมวิบัติอับจนได้แค่ชั่วพริบตาเดียว **เสมือน ลิง ที่คาดคิดว่าตนเฉลียวฉลาดว่องไว** ยากที่ศัตรูจะทำร้ายทำลายได้ ที่สุดตายเพราะอยากกินลูกหว้าที่ลอยมาตามน้ำ ที่แท้คือ **ตาทรายที่นิลวาม** นั่นเอง

มองดูสภาพสังคมการเมืองยามนี้ ที่เห็นสัตว์โลกผู้หลงตนพากันเคลื่อนไหวไหลไปตามกระแสโอฆะในห้วงมหรรณพ พานพบอุปสรรคปัญหานานาประการ แล้วให้นึกสงสาร โดยเฉพาะอาการหลงตน เมื่อบวกฤทธิ์เดชความอยาก อะไรๆ ก็ยากจะต้านทาน สุดท้ายหนีไม่พ้นต้องหกล้มหกลุกสะดุดขาตนเองที่ก้าวเดินไป ไม่พ้นอุปสรรคปัญหา .. ที่น่าสงสารอย่างยิ่ง เมื่อแต่ละท่านพากันตะโกนบอกกล่าวว่า **“ฉันขออาสานำพาประเทศชาติ มหาชนไปสู่ความเจริญ”**....

...เวรกรรม.. เวรกรรม.. เวรกรรม... พ่อมหาจำเริญ !!

เจริญพร

‘สหรัฐ-จีน’เจรจาการค้าคืบ จ่อได้ข้อสรุปสัปดาห์หน้า

ผู้นำสหรัฐและจีนพูดตรงกันว่าการเจรจาการค้าช่วงปลายสัปดาห์ที่ผ่านมาคืบหน้าด้วยดี แต่ไม่ได้บอกรายละเอียดและยังต้องหารือกันต่อไปที่วอชิงตันในสัปดาห์หน้า เพื่อหาข้อสรุปร่วมกันให้ได้อย่างเป็นรูปธรรม ตลาดหุ้นสหรัฐปิดตลาดวันศุกร์ขานรับข่าวดีนี้ทะยานขึ้นไปกว่า400จุด แต่สื่อทั่วโลกกลับมองต่างมุม ทำไมเป็นเช่นนั้น ติดตามได้จากรายงาน

กรุงเทพธุรกิจ ● สื่อต่างประเทศ ซึ่งรวมถึงสำนักข่าวบลูมเบิร์กและวอลล์สตรีทเจอร์นัล รายงานโดยอ้างแหล่งข่าวว่า การเจรจาการค้ารอบใหม่ระหว่างสหรัฐกับจีนมีความคืบหน้าเพียงเล็กน้อย โดยทั้งสองฝ่ายยังไม่สามารถตกลงกันได้ในประเด็นที่สหรัฐเรียกร้องให้ทางการจีนปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจ แม้คณะผู้แทนเจรจาของทั้งสองประเทศต่างก็พยายามหาทางที่จะบรรลุข้อตกลงให้ทันก่อนกำหนดเส้นตายในวันที่ 1 มี.ค.ที่จะถึงนี้

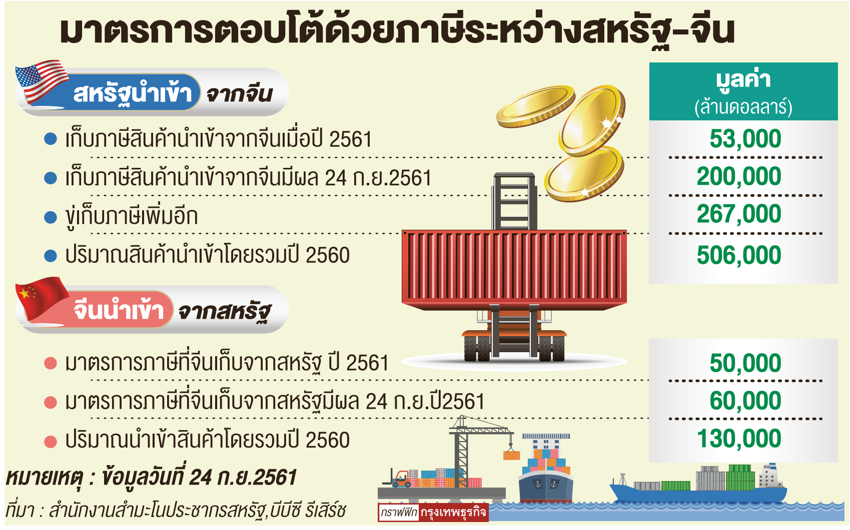
จีน พยายามทำให้สหรัฐพอใจด้วยการนำเข้าสินค้าจากสหรัฐมากขึ้น แต่สหรัฐต้องการให้จีนเปลี่ยนแปลงแนวทางการดำเนินนโยบายทางการค้าและเศรษฐกิจ ซึ่งประเด็นนี้จีนไม่ได้หยิบยกขึ้นมาพูดคุยในการเจรจาครั้งนี้ ที่สำคัญ สหรัฐเองยังไม่ยอมผ่อนปรนข้อเรียกร้องที่ต้องการให้รัฐบาลจีนยุติการอุดหนุนรัฐวิสาหกิจและปรับปรุงระบบธรรมาภิบาลในภาคเอกชนให้ดีขึ้น ซึ่งประเด็นนี้ถูกมองว่ามีความอ่อนไหวและอาจไม่ได้รับความเห็นชอบจากผู้นำของจีน

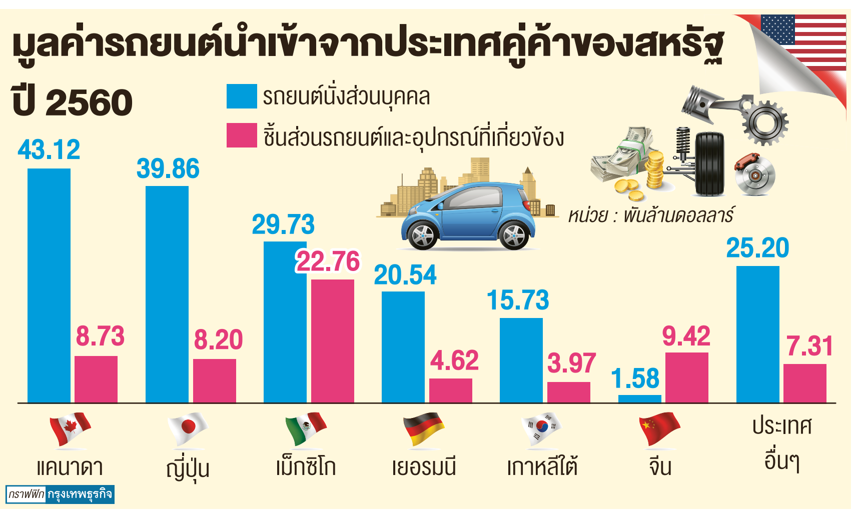
ส่วนประธานาธิบดีสี จิ้นผิง ของจีน บอกว่า การเจรจาการค้าระหว่างจีนและสหรัฐยังคงดำเนินต่อไปโดยในสัปดาห์หน้าคณะผู้แทนเจรจาการค้าจากจีนจะเดินทางไปวอชิงตัน เพื่อหารือต่อในประเด็นที่ทั้ง2ฝ่ายยังตกลงร่วมกันไม่ได้

“สัปดาห์หน้า ทั้งสองฝ่ายจะพบกันอีกครั้งที่กรุงวอชิงตัน ผมหวังว่าคุณจะยังคงใช้ความพยายามบรรลุข้อตกลงที่ได้ชัยชนะทั้งสองฝ่าย และได้ผลประโยชน์ร่วมกัน” ปธน.สี จิ้นผิงกล่าวต่อคณะเจรจาการค้าของสหรัฐ

ปธน.สี จิ้นผิงยังกล่าวด้วยว่า จีนพร้อมที่จะให้ความร่วมมือในการแก้ข้อขัดแย้งทางการค้ากับสหรัฐ พร้อมทั้งตั้งความหวังว่า ในการเจรจาที่กรุงวอชิงตันในสัปดาห์หน้า ทั้ง2 ฝ่ายจะสามารถบรรลุข้อตกลงที่เอื้อประโยชน์ให้แก่ทั้งสหรัฐและจีนได้ ส่วนการเจรจาครั้งนี้ ปิดฉากลงด้วยความราบรื่นและมีความคืบหน้าด้วยดี แต่ไม่ได้ให้รายละเอียดใดๆมากกว่านี้

“เรารู้สึกว่าต้องสร้างความคืบหน้าเกี่ยวกับประเด็นที่ยากลำบาก และมีความสำคัญ โดยเรายังคงมีงานที่ต้องทำ แต่เราก็ยังมีความหวัง” นายไลท์ไทเซอร์ กล่าว





สำนักข่าวซินหัวระบุว่า ทั้งสองฝ่ายหารือกันเกี่ยวกับประเด็นการถ่ายโอนเทคโนโลยี การปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา ดุลการค้าภาคบริการและการเกษตร รวมทั้งหลีกเลี่ยงการสร้างอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี

นอกจากนี้ จีนและสหรัฐ ยังเจรจาในรายละเอียดเกี่ยวกับการทำบันทึกความเข้าใจ (เอ็มโอยู) ทางด้านการค้าและเศรษฐกิจ

ด้านนายสตีเวน มนูชิน รัฐมนตรีคลังสหรัฐ ทวีตว่า การเจรจาการค้าระหว่างสหรัฐและจีนมีผลลัพธ์ที่ดีแต่ก็ไม่ได้ให้รายละเอียดเช่นกันว่า ผลลัพธ์ดีอย่างไร

ขณะที่ดัชนีดาวโจนส์ ปิดตลาดวันศุกร์ (15ก.พ.)ทะยานกว่า400 จุด ขานรับการคาดการณ์เกี่ยวกับความคืบหน้าในการเจรจาการค้าระหว่างสหรัฐและจีน รวมทั้งการคลายความวิตกเกี่ยวกับการปิดหน่วยงานรัฐบาลสหรัฐ (ชัตดาวน์) เป็นรอบที่ 2 โดยตลาดหุ้นวอลล์สตรีทจะปิดทำการในวันจันทร์หน้า (18ก.พ.) เนื่องในวันประธานาธิบดี

ดัชนีเฉลี่ยอุตสาหกรรมดาวโจนส์ปรับตัวขึ้น443.86 จุดหรือ 1.74% ปิดที่ 25,883.25 จุด ดัชนีเอสแอนด์พี 500 เพิ่มขึ้น 29.87 จุดหรือ 1.09% ปิดที่ 2,775.6 จุดและดัชนีแนสแด็ก เพิ่ม 45.46จุด หรือ 0.61% ปิดที่ 7,472.41 จุด

ในส่วนของประธานาธิบดีทรัมป์ กล่าวว่า จะยกเลิกการจัดเก็บภาษีสินค้านำเข้าจากจีนตามที่ประกาศขู่เอาไว้ หากว่าคณะเจรจาทั้ง 2ฝ่ายสามารถบรรลุข้อตกลงทางการค้าร่วมกันได้

ขณะที่การเจรจาการค้าระหว่างจีนและสหรัฐมีความคืบหน้าดีในมุมมองของผู้นำสหรัฐและผู้นำจีน การดำเนินมาตรการปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าของบริษัทอเมริกันโดยรัฐบาลสหรัฐยังคงเดินหน้าต่อไปและเข้มข้นขึ้นเรื่อยๆ ล่าสุด กระทรวงพาณิชย์สหรัฐ ออกแถลงการณ์ว่ารถยนต์นำเข้าสารพัดแบรนด์จากต่างประเทศเป็นภัยคุกคามความมั่นคงของประเทศ

แหล่งข่าวจากแวดวงอุตสาหกรรมรถยนต์ยุโรปรายหนึ่ง ระบุว่าเมื่อเดือน พ.ค.ปีก่อน ประธานาธิบดีทรัมป์ ได้สั่งการให้กระทรวงพาณิชย์สอบสวนว่า รถยนต์นำเข้า และชิ้นส่วนรถยนต์นำเข้าจากต่างประเทศเป็นภัยต่อความมั่นคงของประเทศหรือไม่ ซึ่งรายงานสรุปของกระทรวงพาณิชย์ระบุว่า “เป็นภัยคุกคาม”

กระทรวงพาณิชย์มีกำหนดส่งรายงานที่จะสร้างความเสี่ยงใหญ่หลวงแก่ผู้ผลิตรถยนต์ต่างชาติให้ทำเนียบขาวภายในวันอาทิตย์ (17 ก.พ.) ตามเวลาสหรัฐ และประธานาธิบดีทรัมป์มีเวลา 90 วัน ที่จะตัดสินใจว่าจะเดินหน้าเก็บภาษีหรือไม่ ซึ่งก่อนหน้านี้ ประธานาธิบดีสหรัฐเคยขู่ว่าจะเก็บภาษีรถยุโรป 20% โดยเฉพาะรถยนต์นำเข้าจากเยอรมนีที่ประธานาธิบดีทรัมป์กล่าวว่า เป็นอันตรายต่ออุตสาหกรรมรถยนต์สหรัฐอย่างมาก

“หากรัฐบาลประกาศขึ้นภาษีรถยนต์นำเข้าและชิ้นส่วนรถยนต์จริงตามที่กระทรวงพาณิชย์กำลังเสนอให้ประธานาธิบดีทรัมป์ลงนาม ท้ายที่สุด ภาระก็จะไปตกอยู่ที่ผู้บริโภคอเมริกันที่จะต้องซื้อรถยนต์ราคาแพงขึ้น” แอน วิลสัน รองประธานอาวุโสจากมอเตอร์ แอนด์ อีควิปเมนท์ แมนูแฟคเจอร์ แอสโซซิเอชัน ตัวแทนอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์อเมริกันให้ความเห็น

กลุ่มผู้ผลิตรถยนต์ในเมืองดีทรอยต์ สหรัฐ รวมทั้งผู้ผลิตรถยนต์ต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตรถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์ในสหรัฐ วิตกกังวลว่า มาตรการภาษีใหม่นี้จะส่งผลกระทบโดยตรงต่อระบบห่วงโซ่อุปทานทั่วโลกมากกว่าที่เป็นอยู่ หรืออาจจะนำไปสู่การตอบโต้กันด้วยมาตรการภาษีเพิ่มขึ้นจากประเทศคู่ค้า ที่ไม่ใช่เฉพาะจากจีน เพราะปัจจุบัน กลุ่มผู้ประกอบการรถยนต์และผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ มีต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการตั้งกำแพงภาษีเหล็กและอะลูมิเนียมอยู่แล้ว ส่วนตัวแทนจำหน่ายก็วิตกกังวลว่า ยอดขายรถยนต์จะร่วงลง

เมื่อครั้งที่สหรัฐเก็บภาษีนำเข้าเหล็ก 25% และอะลูมิเนียม 10% จากชาติคู่ค้าในทวีปยุโรปและอเมริกาเหนือก็จุดกระแสวิพากษ์วิจารณ์อย่างหนักมาแล้ว โดย“ฌอง-คล็อด ยุงเกอร์” ประธานคณะกรรมาธิการยุโรป กล่าวว่า มาตรการของสหรัฐเป็นสิ่งที่รับไม่ได้ และอียูไม่มีทางเลือกนอกจากต้องนำเรื่องนี้เข้าหารือกับองค์การการค้าโลก (ดับเบิลยูทีโอ) รวมทั้งเก็บภาษีนำเข้าจากสหรัฐด้วย

ส่วน“จัสติน ทรูโด” นายกรัฐมนตรีแคนาดา บอกว่า การเก็บภาษีของสหรัฐ เป็นการดูหมิ่นความสัมพันธ์อันยาวนานระหว่างแคนาดากับสหรัฐอย่างมาก แคนาดาจึงจะเก็บภาษีสินค้านำเข้าจากสหรัฐเป็นการตอบโต้ เช่นเดียวกับเม็กซิโก ที่ประกาศเก็บภาษีสินค้านำเข้าจากสหรัฐด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ ประธานาธิบดีเอ็มมานูเอล มาครง ของฝรั่งเศส ถึงกับต่อสายตรงถึงประธานาธิบดีทรัมป์ เพื่อบอกว่า การกระทำของสหรัฐผิดกฎหมาย และอียูจะตอบโต้สหรัฐอย่างเหมาะสม

หอการค้าสหรัฐเตือนว่ามาตรการเข้มงวดด้านการค้าของทรัมป์ เพิ่มความเสี่ยงด้านการตกงานแก่แรงงานอเมริกันมากถึง 2.6 ล้านตำแหน่ง ซึ่งการที่สหรัฐเก็บภาษีนำเข้าเหล็กและอะลูมิเนียมอาจทำให้อเมริกันสูญเสียงาน 470,000 ตำแหน่ง และการเก็บภาษีนำเข้ารถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์อาจทำให้สูญเสียงาน 157,000 ตำแหน่ง

กรุงเทพธุรกิจ ฮอต โซเชียลมีเดีย

ฮือฮา! เจ้าหนูลมกรดวัย 7 ขวบ

โลกออนไลน์ฮือฮาคลิปเจ้าหนูลมกรดวัย 7 ขวบ วิ่ง 100 เมตรในเวลา 13.48 วินาที จนได้รับฉายาว่า “มินิ ยูเซน โบลต์”

“รูดอล์ฟ อิงแกรม จูเนียร์” เด็กชายวัย 7 ขวบจากรัฐฟลอริดาของสหรัฐ อาจจะเป็นเด็กผู้ชายที่วิ่งเร็วที่สุดในโลก เพราะเมื่อสัปดาห์ที่ผ่านมา ในการวิ่งแข่ง 100 เมตร เจ้าหนูใช้เวลาเพียง 13.48 วินาทีเท่านั้น เร็วกว่าเด็กรุ่นเดียวกันชนิดที่ว่าเพื่อนแทบมองไม่เห็นฝุ่น

คลิปวีดิโอการวิ่งล่าสุดที่โพสต์บนอินสตาแกรมชื่อ @blaze-813 ของเด็กคนนี้แสดงให้เห็นว่าอิงแกรมนำโด่งมาแต่ไกล ทิ้งคู่แข่งไว้ข้างหลังและวิ่งได้ไกลถึง 60 เมตร ในเวลาเพียง 8.69 วินาทีเท่านั้น

ตอนนี้ เจ้าหนูลมกรดรายนี้ได้รับฉายาว่า “ยูเซน โบลต์ คนต่อไป” ซึ่งหมายถึงนักวิ่งชาวจาเมกาชื่อดัง เจ้าของฉายา “เจ้าสายฟ้าแลบ”

นอกจากนั้น อิงแกรมได้กลายเป็นคนดังบนโลกออนไลน์ไปแล้วเรียบร้อย ด้วยจำนวนผู้ติดตามกว่า 410,000 คนบนอินสตาแกรม หนูน้อยยังตั้งเป้าที่จะทำลายสถิติโลกการวิ่ง 100 เมตร ของยูเซน โบลต์ที่เคยทำไว้ที่ 9.58 วินาทีอีกด้วย

ฮัสกีสุดเพี้ยนโดดตึกทับเจ้านายเจ็บ

สุนัขพันธุ์ไซบีเรียน ฮัสกี ขึ้นชื่อเรื่องพฤติกรรมเพี้ยนๆ อยู่เสมอ อย่างเหตุการณ์ในจีน มีฮัสกีตัวหนึ่งกระโจนจากระเบียงชั้น 3 ทับเจ้านายจนกระดูกคอร้าว จนกลายเป็นเรื่องราวที่ชาวเน็ตทั้งขำและสงสารในเวลาเดียวกัน

สำนักข่าวซินหัวของทางการจีนรายงานเหตุการณ์คราวเคราะห์ของชายแซ่หลิวจากมณฑลหูหนาน ที่ถูกสุนัขพันธุ์ไซบีเรียน ฮัสกี น้ำหนัก 30 กก.ที่ตัวเองเลี้ยงไว้พุ่งกระโดดเข้าใส่จากระเบียงชั้น 3 จนสลบและกระดูกคอร้าว

“เหตุการณ์เกิดขึ้นในวันที่ 5 ของเทศกาลตรุษจีน (9 ก.พ.) และครอบครัวพวกเรากลับมาบ้านพร้อมกัน” หลิว เจ้าของสุนัขตัวดังกล่าวเล่า และว่า “ผมเดินไปตรงพื้นหน้าอาคารและมีบางอย่างกระแทกลงมาจนผมสลบไป”

ตอนแรก หลิวเข้าใจว่ากำแพงอาคารพังถล่มลงมาใส่เขา แต่วินาทีถัดมาก็นึกออกว่าเป็นสุนัขของตัวเอง ที่กระโดดลงมาจากระเบียงสูง 6-7 เมตร เพราะตื่นเต้นดีใจที่เห็นเจ้านายสุดที่รักกลับมาบ้านแล้ว

ปัจจุบัน หลิวยังคงนอนพักฟื้นอยู่ที่โรงพยาบาลท้องถิ่น เพื่อรอพิจารณาการผ่าตัดรักษาอาการกระดูกคอแตกร้าว โดยเขาเผยว่า ไม่คิดโทษสุนัขของเขากับสิ่งที่เกิดขึ้น และต่อไปคงต้องล่ามโซ่มันไว้เหมือนแต่ก่อน

ขณะที่ชาวเน็ตที่เห็นข่าวนี้ต่างคอมเมนท์เห็นใจเจ้าของสุนัขที่บาดเจ็บจนต้องเข้าโรงพยาบาล แต่หลายคนอดก็ขำไม่ได้กับความตื่นเต้นดีใจเกินเหตุของเจ้าฮัสกีตัวนี้

ตี๋น้อยปล่อยโฮเงินไม่พอซื้อแหวนให้แม่

โลกโซเชียลจีนเอ็นดูหนุ่มน้อยคนหนึ่งที่เตรียมเงินอั่งเปาตั้งใจมาซื้อแหวนเพชรให้แม่ แต่พอรู้ราคาถึงกับปล่อยโฮเพราะมีเงินไม่พอ

เมื่อไม่กี่วันที่ผ่านมา ที่เมืองเทียนเหมิน มณฑลหูเป่ย หนุ่มน้อยวัย 10 ขวบรายหนึ่งได้เงินอั่งเปามาทั้งหมด 8,800 หยวน ก็เลยอยากจะซื้อแหวนเพชรให้แม่เป็นของขวัญ เนื่องจากเห็นว่าแม่เพื่อนใส่กันหมดเลยอยากให้แม่มีแหวนเหมือนคนอื่นบ้าง

แม้จะรับรู้ถึงความตั้งใจและความกตัญญูของลูกแต่ เนื่องจากแม่รู้สึกเสียดายเงินก้อนนี้ ก็เลยบอกลูกว่าเรากลับกันดีกว่า หนูน้อยจึงเริ่มงอแง ตอนแรกหนุ่มน้อยเล็งวงที่มีราคา 8,100 หยวนไว้ แต่แม่จงใจแกล้งเลือกวงที่มีราคา 50,000 หยวน

เด็กน้อยที่ตอนแรกก็ช่วยแม่เลือกอย่างมีความสุข ก็ถึงกับปล่อยโฮออกมาเพราะรู้ดีว่าเงินที่มีอยู่นั้นไม่เพียงพอ แม่จึงให้เหตุผลว่าไม่เป็นไร ไว้รอลูกเก็บเงินได้มากกว่านี้เราค่อยมาซื้อกันใหม่

แม้จะยังเสียใจที่ไม่สามารถซื้อของที่แม่ชอบได้ แต่หลังแม่พูดปลอบใจและหว่านล้อมหนุ่มน้อยก็ยอมเดินออกจากร้านในที่สุด

ด้านชาวเน็ตคอมเมนท์ต่างๆ นานาว่า “แม่: เอ็งเลี้ยงผู้หญิงอย่างแม่ไม่ไหวหรอกลูก” “ที่แม่ไม่อยากใช้เพราะนั่นมันเงินของแม่ไงล่ะ” “น้องได้อั่งเปาตั้ง 8,000 หยวนเลยหรือนี่ เศร้าเลยเรา”

หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ : ก่อตั้งเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2530 เป็นสมาชิกสภาการหนังสือพิมพ์แห่งชาติ พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด 167/5 ม. 4 ถ.บางนา-ตราด ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ โทรศัพท์ 0 2338 3333 โทรสาร 0 2338 3947–8
เจ้าของ : บริษัท กรุงเทพธุรกิจ มีเดีย จำกัด 1858/126 ชั้น 30 ถ.เทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
● สมัครสมาชิก/ต่ออายุ โทร 02-338-3000 กด 1 ● สำนักงานเนชั่นภาคเหนือ โทร. 0 5327 1831, 0 5327 4467 โทรสาร 0 5328 1110
● สำนักงานเนชั่นภาคอีสาน โทร.0 4332 4241–2, โทรสาร 0 4332 4186 ●สำนักงานเนชั่นภาคใต้ โทร.0 7421 0975–9 โทรสาร 0 7421 0039
■ **บรรณาธิการบริหาร :** วีระศักดิ์ พงศ์อักษร weerasak@nationgroup.com
■ **ผู้ช่วยบรรณาธิการบริหาร :** สุทธิพันธ์ ภู่ระหงษ์ sutthipun_poo@nationgroup.com
■ **บรรณาธิการข่าว :** ยุทธนา นวลจรัส yuttana_nua@nationgroup.com
คณะบรรณาธิการ : ■ การเงิน ศรัณย์ กิจวศิน ktfin@nationgroup.com ต่อ 3401 ■ **การตลาด** สุกัญญา ศุภกิจอำนวย sukanya_s@nationgroup.com ต่อ 3438 ■ **ต่างประเทศ** กนกนภา เพิ่มบุญพา ktfor@nationgroup.com ต่อ 3393 ■ **วิทยาศาสตร์** ลักษ์โตเย่น วุฒิศักดิ์ laktogen@nationgroup.com ต่อ 3424 ■ **การเมือง** นิภาวรรณ แก้วรากมุกข์ ktplt@nationgroup.com ต่อ 3405 ■ **เศรษฐกิจ** ทินกร เชาวน์ชื่น kteco @nationgroup.comต่อ 3391 ■ **ไอที-สื่อสาร** ktit@nationgroup.com ต่อ 3398 ■ **จุดประกาย** judprakai@gmail.com ต่อ 3418 ■ **เสาร์สวัสดี** ชุติมา ซุ้นเจริญ chutima@nationgroup.com ต่อ 3417 ■ **กรุงเทพวันอาทิตย์** วลัญช์ สุภากร walan@nationgroup.com ต่อ 3419 ■ @Taste เอื้อพันธุ์ ศรีสุนทร aupan@nationgroup.com ต่อ 2565 ■ **บรรณาธิการผู้พิมพ์ผู้โฆษณา :** สุทธิพันธุ์ ภู่ระหงษ์ sutthipun_poo@nationgroup.com ■ **ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายโฆษณา** วิจิตรา ศิริวรากุล wichittra@nationgroup.com ต่อ 3052 ■ **ฝ่ายขายโฆษณา :** จรัลพิสิษฐ์ จ่างพันธุ์ E-Mail : attasit@nationgroup.com ต่อ 3085 อัลเลียซ สะอิ E-Mail : allias@nationgroup.com ต่อ 3561

กรุงเทพธุรกิจ
หุ้นไทย ก่อน และ หลัง เลือกตั้ง จะฟุบ หรือ ไปต่อ หาคำตอบได้ใน
เจาะ หุ้นไทย
ฝ่าดงเลือกตั้ง
BUY
SELL
บรรยายพิเศษ
“เงินทุนเคลื่อนย้ายก่อน
และหลังเลือกตั้ง”
ไพบูลย์ นลินทรางกูร
ประธานกรรมการ สภาธุรกิจตลาดทุนไทย
เสวนาในหัวข้อ “เบญจภาคี 5 หุ้นเด็ด”
พิชัย เลิศสุพงศ์กิจ
รองกรรมการผู้จัดการ
บล.ธนชาต จำกัด (มหาชน)
อาภาภรณ์ แสวงพรรค
ผู้อำนวยการบริหาร
ฝ่ายวิจัยหลักทรัพย์
บล.ดีบีเอส วิคเคอร์ส
(ประเทศไทย)
พรเทพ ชูพันธุ์
ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายกลยุทธ์การลงทุน
บล.ไทยพาณิชย์
วิกิจ ถิรวรรณรัตน์
ผู้อำนวยการอาวุโส
สายงานวิจัย บล.บัวหลวง
เทิดศักดิ์ ทวีธีระธรรม
ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ
ฝ่ายวิจัย บล.เอเซียพลัส
11 มีนาคม 2562 เวลา 13.00-16.00 น.
ณ ห้องแกรนด์บอลรูม โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ
ลงทะเบียนได้ที่
www.bangkokbiznews.com
/seminar/stock
สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
02-338-3000 กด 1
สนับสนุนโดย
FINANSIA
ALWAYS A STEP AHEAD
MT
MULTIMEDIA
SCB
THE NATION
คมชัดลึก
Nation
22

ต่อจากหน้า 1

เกษตร

พ.ร.บ.พันธุ์พืช พ.ศ. 2518 และที่แก้ไขเพิ่มเติม

สำหรับมาตรา 22/1 บัญญัติว่า เพื่อประโยชน์ในการมีพันธุ์ข้าวคุณภาพและเหมาะสมแก่การแพร่พันธุ์ข้าว รวมทั้งนำไปผลิตเป็นเมล็ดพันธุ์เพื่อจำหน่าย ให้กรมการข้าวมีหน้าที่และอำนาจในการตรวจสอบและรับรองพันธุ์ข้าว และข้าวที่กรมการข้าวตรวจสอบแล้วเห็นว่าเป็นพันธุ์ข้าวที่ดีเหมาะแก่การนำไปผลิตเป็นเมล็ดพันธุ์เพื่อจำหน่าย ให้กรมการข้าวประกาศเผยแพร่พันธุ์ข้าวดังกล่าวต่อสาธารณชน

ในขณะที่การตรวจสอบและรับรองพันธุ์ข้าวจะจำหน่ายได้เฉพาะเมล็ดพันธุ์ข้าวที่ได้รับรองพันธุ์ข้าวแล้วเท่านั้นทั้งนี้ ไม่ให้บังคับแก่ชาวนา ซึ่งขายหรือแลกเปลี่ยนเมล็ดพันธุ์ข้าวรวมทั้งการตรวจสอบและรับรองพันธุ์ข้าวการประกาศเผยแพร่พันธุ์ข้าว และการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขที่อธิบดีกรมการข้าวประกาศกำหนดโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการ

นายกฤษฎา กล่าวว่า มาตราดังกล่าวควรตัดออกเพราะ การตรวจสอบ กำกับ ควบคุม และรับรองพันธุ์ข้าว และเมล็ดพันธุ์ข้าวถูกกำหนดไว้ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยพันธุ์พืช รวมทั้งเป็นอำนาจของกรมการข้าวหรืออธิบดีกรมการข้าวแล้วแต่กรณีตามร่างมาตรา 22/3 แล้ว

ชี้กระทบข้าวพันธุ์พื้นเมือง

ประกอบกับตามร่างมาตรา 22/1 วรรคหนึ่งและวรรคสอง เป็นภารกิจหน้าที่ตามปกติของกรมการข้าว และตามร่างมาตรา 22/1 วรรคสาม การจะให้จำหน่ายเฉพาะ เมล็ดพันธุ์ข้าวที่ได้รับรองพันธุ์ข้าวแล้วเท่านั้น ควรต้องวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้นเพราะเมล็ดพันธุ์ข้าวที่จำหน่ายในท้องตลาดมีทั้งที่ผ่านการรับรองพันธุ์และเมล็ดที่ยังไม่ผ่านการรับรองพันธุ์

นอกจากนี้ บางพันธุ์เจ้าของไม่ยอมนำมาขอรับรอง จะส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวชนิดนั้น เพื่อการจำหน่ายพันธุ์ เช่น กรณีพันธุ์ข้าวไรซ์เบอรี่ ซึ่งปัจจุบันพันธุ์ข้าวชนิดนี้มีผู้ผลิตเมล็ดพันธุ์เพื่อจำหน่ายในท้องตลาดเป็นจำนวนมากหากเจ้าของพันธุ์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ไม่มาขอรับรองพันธุ์ก็จะไม่สามารถจำหน่ายในตลาดได้ หรือกรณีพันธุ์ข้าวพื้นเมืองอื่นก็จะเกิดผลกระทบในลักษณะเดียวกัน

รวมทั้งอาจจะมีผลกระทบต่อนักปรับปรุงพันธุ์ข้าวที่ไม่ต้องการเปิดเผยข้อมูลพันธุ์จึงไม่นำพันธุ์มาขอรับรอง ทำให้พันธุ์ข้าวนั้นไม่สามารถจำหน่ายได้ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อการปรับปรุงพันธุ์ข้าวต่อไปในอนาคต

ชี้อำนาจซ้ำซอน พ.ร.บ.พันธุ์พืช

ส่วนมาตรา 22/2 บัญญัติว่า ในการตรวจสอบคุณภาพเมล็ดพันธุ์ข้าว กรมการข้าวดำเนินการเองหรือจะมอบหมายให้บุคคลอื่นหรือนิติบุคคลใดเป็นผู้ตรวจสอบ และจัดทำรายงานผลการตรวจสอบและจัดทำรายงานต่ออธิบดีกรมการข้าวก็ได้ ทั้งนี้ตามหลักเกณฑ์วิธีการและเงื่อนไขที่อธิบดีกรมการข้าวประกาศกำหนด โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการ ซึ่งกระทรวงเกษตรฯเห็นควรให้ตัดทิ้งทั้งมาตราเช่นกัน เพราะการดำเนินการดังกล่าวเป็นภารกิจหน้าที่ตามปกติของกรมการข้าวอยู่แล้ว

นายกฤษฎา กล่าวว่า ในการตรวจสอบและรับรองพันธุ์ข้าวและเมล็ดพันธุ์ข้าวควรดำเนินการตามร่างมาตรา 22/3 ซึ่งเป็นไป พ.ร.บ.พันธุ์พืช ที่กำหนดให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรฯ มีอำนาจประกาศในราชกิจจานุเบกษา กำหนดชนิดและชื่อพันธุ์ของพืชชนิดใด ให้เป็นเมล็ดพันธุ์ควบคุมดังกล่าวได้ รวมทั้งมีอำนาจประกาศกำหนดการปฏิบัติเกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ควบคุมดังกล่าวได้

ชงผ่อนเกณฑ์คุมเมล็ดพันธุ์ข้าว

ทั้งนี้ หากเห็นควรกำหนดพันธุ์ข้าวชนิดใดให้เป็นเมล็ดพันธุ์ควบคุมและจำหน่ายได้เฉพาะเมล็ดพันธุ์ข้าวที่รับรองการรับรองพันธุ์ข้าวแล้ว ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรฯ ดำเนินการได้ตามความเหมาะสม โดยเสนอแก้ไขเพิ่มเติม พ.ร.บ.พันธุ์พืช ในการกำหนดวิธีการปฏิบัติเกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ควบคุมตามมาตรา 13 แห่ง พ.ร.บ.ดังกล่าว ซึ่งจะยืดหยุ่นกว่าการดำเนินการตามมาตรา 22/1 วรรคสาม ที่มีผลบังคับใช้จับเมล็ดพันธุ์ข้าวทั้งหมดที่จำหน่ายในตลาด ซึ่งห้ามจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวที่ยังไม่ได้รับการรับรอง

"ทราบอย่างไม่เป็นทางการว่าคณะกรรมาธิการฯ รับที่จะแก้ไขตามที่กระทรวงเกษตรเสนอฯ ส่วนการรับรองพันธุ์ข้าว จะแก้ไขให้รับรองเฉพาะพันธุ์ที่มีปัญหาเกิดขึ้น เช่น พันธุ์หอมมะลิที่มีการปลอมปนมาก ก็จะขึ้นทะเบียนรับรอง โดยคาดว่าทั้งหมดจะพิจารณาในสัปดาห์หน้า"

"พาณิชย์"ห่วงกฎหมายเน้นควบคุม

นางสาวชุติมา บุณยประภัศร รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ กล่าวว่า ต้องการให้ผู้เกี่ยวข้องแก้ไขร่าง พ.ร.บ.ข่าว ในประเด็นที่มีปัญหา เพื่อให้ทุกฝ่ายยอมรับก่อนเสนอให้ สนช.พิจารณาวาระ 2 และ 3 ซึ่งกระทรวงพาณิชย์ นักวิชาการและเอกชน มีประเด็นที่ไม่เห็นด้วย เพราะร่างกฎหมายฉบับนี้เน้นการควบคุมมากกว่าการส่งเสริมพัฒนา

โดยที่ผ่านมากระทรวงพาณิชย์ได้เสนอให้มีการแก้ไขเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย รวมทั้งยังมีหลายประเด็นที่สังคมเข้าใจร่างกฎหมายนี้คลาดเคลื่อน เช่น โทษจำคุก 1 ปี ปรับ 1 แสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ กรณีการเก็บเมล็ดพันธุ์ข้าวไว้ใช้

"ร่าง พ.ร.บ.ดังกล่าวเสนอเข้า สนช. รวดเร็วมากจนรัฐบาลไม่สามารถเสนอร่าง พ.ร.บ.ของรัฐบาลเข้าไปประกบได้ทัน แต่เชื่อว่าถ้าไม่มีการแก้ไขร่างกฎหมายให้เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่ายได้คงจะไม่ผ่านการพิจารณาวาระ 2 และ 3 แน่นอน"

ต่อจากหน้า 1

ศธ.อัดงบ

และนักวิทยาศาสตร์ และ4.นักบัญชี/กฎหมาย บริหารจัดการที่มีความเชี่ยวชาญทำงานกับธุรกิจ

ในส่วนของนายช่าง วิศวกร และผู้เชี่ยวชาญนั้น 70% ต้องการคนที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทางไม่ต้องการปริญญา และ 30% ต้องการนายช่าง-วิศวกร ผู้เชี่ยวชาญ และนักวิจัย/นักวิทยาศาสตร์ที่เก่งมากๆ ซึ่งในการพัฒนาบุคลากรเหล่านี้ ต้องมีการฝึกอบรมเพิ่มเติม ปรับหลักสูตร ทำงานทันที นำเข้าผู้เชี่ยวชาญเป็นครู และเป็นพี่เลี้ยง

นพ.อุดม กล่าวว่า การพัฒนาบุคลากรในเขตอีอีซีนั้นมีหลักการ คือ ต้องการพัฒนาคนให้ตรงกับตามต้องการกับเอกชนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยมีเป้าหมายและการดำเนินการเพื่อแก้ปัญหาและยกระดับฝีมือแรงงาน คือ 1.Reskill จบมาแล้วทำงานไม่ตรง 2-3 แสนคน จะมีหลักสูตรการสอน และศูนย์การเรียนรู้

2.Restrucure ที่กำลังเรียนให้ตรงกับความต้องการ โดยปรับ เพิ่มหลักสูตรให้ตรงกับงานมากขึ้น และ 3.Up-lift ยกระดับสู่มาตรฐานสากล เช่น อาชีวะพรีเมียม เป็นต้น

ทุ่มงบกว่า7แสนล้านพัฒนาแรงงาน

นพ.อุดม กล่าวต่อไปว่าโครงการตามแผนงานดังกล่าว ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 มีโครงการได้รับการพิจารณาในเบื้องต้น จาก สำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษ ภาคตะวันออก(สกพอ.) จำนวน 16 โครงการ งบประมาณ 724.9368 ล้านบาท มีเป้าหมาย ผลิต พัฒนา ครู อาจารย์ นักเรียน นักศึกษา บุคลากร และผู้ประกอบการรองรับอีอีซีอย่างน้อยประมาณ 26,043 คน

ทั้งนี้ ในที่ประชุมได้เสนอความก้าวหน้าการพัฒนาบุคลากรและการศึกษา รวมถึงการดำเนินของศธ.ในการดำเนินการขับเคลื่อนการพัฒนาการศึกษาในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ตามแผนพัฒนาการศึกษาในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (ปี2560-2564) แผนระยะ 5 ปี

ขณะนี้ได้มีการนำไปสู่การปฏิบัติผ่านโครงการต่างๆ ดังนี้ สำนักงานเลขาธิการสภาการศึกษา(สกศ.)จัดทำกรอบคุณวุฒิแห่งชาติฉบับปรับปรุง ในสาขาอาชีพต่างๆ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน (สพฐ.)พัฒนาสถานศึกษาขั้นพื้นฐาน รองรับอีอีซี 46 โรงเรียน

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน(สช.)นำแนวทางการจัดการเรียนการสอนสะเต็มศึกษาของโรงเรียนกำเนิดวิทย์ จังหวัดระยอง และสัตหีบโมเดล มาเป็นต้นแบบในการจัดการเรียนการสอน

ขณะที่ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา(สอศ.)จัดตั้งศูนย์ประสานงานการผลิตและพัฒนากำลังคนอาชีวศึกษาเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก ห้องปฏิบัติการทางภาษาเคลื่อน ,สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.)ฝึกอบรมทักษะอาชีพร่วมกับสอศ. และสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษาดำเนินการ CMKL university ผลิตบัณฑิตรองรับอุตสาหกรรมเป้าหมาย เป็นต้น

จับมือต่างชาติพัฒนาอาชีพ–นักวิจัย

นอกจากนั้น ยังมีการดำเนินการจัดการศึกษารูปแบบโคเซน (KOSEN) ในประเทศไทย โดยศธ.ได้ลงนามบันทึกความร่วมมือกับกระทรวงศึกษาธิการ วัฒนธรรม กีฬา วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีประเทศญี่ปุ่เพื่อจัดตั้งสถาบันไทยโคเซน2แห่งที่สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังและมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ซึ่งเป็นสถานศึกษาที่มุ่งเน้นการสร้างนวัตกรรมและเทคโนโลยีโดยใช้รูปแบบการเรียนการสอนโคเซน

อย่างไรก็ตาม สถาบันไทยโคเซนมีระยะเวลาการดำเนินโครงการ 13 ปี คาดว่าจะใช้งบประมาณ 800 ล้านบาท สำหรับเป็นเงินอุดหนุนการศึกษาของนักศึกษาในสถาบันไทยโคเซน และงบดำเนินงานของสำนักงานโครงการจัดตั้งสถาบันไทยโคเซน จำนวน 1,200 ล้านบาท และเงินนอกงบประมาณจากองค์การความร่วมมือระหว่างประเทศของญี่ปุ่น (ไจก้า) จำนวน 2,700 ล้านบาท

รวมถึง จัดการศึกษาหลักสูตร Business and Technology Education Council (BTEC) ของ Pearson Education Limited แห่งสหราชอาณาจักร เน้นการเรียนการสอนและฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะด้านอาชีพต่างๆ อย่างเข้มข้น เพื่อให้ผู้เรียนสามารถทำงานได้ทันทีที่สำเร็จการศึกษา ซึ่งมีการรับรองหลักสูตร BTEC เข้ามาเปิดสอนในสถาบันอาชีวศึกษาของไทย และมีการยกระดับคุณภาพหลักสูตรอาชีวศึกษาตามนโยบายรัฐ หรืออาชีวะพรีเมียม เพื่อยกระดับวิทยาลัยอาชีวศึกษา

โดยร่วมมือกับสถาบันการศึกษาจากต่างประเทศ ทั้งจีน ญี่ปุ่น และเยอรมนี โดยผู้จบการศึกษาอาชีวะพรีเมียมจะได้รับทวิวุฒิ (Dual Degree) คือวุฒิการศึกษาจากประเทศไทยและวิทยาลัยที่จับคู่ความร่วมมือ นำร่องเปิดหลักสูตร 6 สาขาวิชา ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ได้แก่ สาขาระบบขนส่งทางราง ระบบเมคคาทรอนิกส์และหุ่นยนต์ สาขาช่างอากาศยาน สาขาหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรม สาขาโลจิสติกส์ และสาขาเกษตรสมัยใหม่ (Smart Farming)

อีกทั้ง ภาคอุตสาหกรรมได้เข้าร่วมจัดทำหลักสูตรร่วมกัน มีกระบวนการสอน และการประเมินผลที่ชัดเจน เพื่อให้ได้นักศึกษาที่มีคุณภาพตามความต้องการ

ต่อจากหน้า 1

เพื่อไทย

ชาญฉลาด เพิ่มรายได้จากการขยายฐานภาษีโดยไม่ขู่รีดประชาชน 6. ภาคเกษตร ปรับโครงสร้างรายได้ พักชำระหนี้ ด้วยเงินทุนจากกองทุนปรับเปลี่ยนหน้าดิน

7.ฟื้นฟูความเชื่อมั่น เพิ่มความปลอดภัย ดึงนักท่องกำลังซื้อสูง สร้างแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ตั้งเป้าเพิ่มนักท่องเที่ยวให้ถึง 50 ล้านคนต่อปี

8.ศูนย์สร้างเถ้าแก่ใหม่ ให้คนรุ่นใหม่และพนักงานบริษัท สามารถมีธุรกิจเป็นของตัวเอง ลดงบกลาโหม 10% ยกเลิกเกณฑ์ทหาร เพื่อนำเงิน 2 หมื่นล้านบาทและเด็กรุ่นใหม่มาสร้างธุรกิจ พร้อมตั้งกองทุนคนเปลี่ยนงาน พัฒนาทักษะใหม่ สร้างงาน สร้างธุรกิจให้พนักงานบริษัทที่ถูกเลิกจ้างจากความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

9.สิทธิพิเศษทางภาษีสำหรับธุรกิจของคนไทยจากโครงการอีอีซี และสุดท้าย 30 บาทยุคใหม่ สร้างสุขภาพดีถ้วนหน้า ยาดี รักษาดี ไม่ต้องรอคิว

ขณะที่บรรยากาศการลงพื้นที่หาเสียงในช่วงสุดสัปดาห์ของพรรคการเมืองอื่นๆ ที่ต่างเร่งลงพื้นที่เปิดเวทีปราศรัยใหญ่ และเวทีย่อย เพื่อชูนโยบายให้ประชาชนได้รับทราบ พร้อมแนะนำผู้สมัครสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของพรรคในเขตต่างๆ ได้รู้จัก คุ้นเคย หลังจากที่เหลือเวลาอีก 35 วัน จะถึงวันกาบัตรเลือกตั้ง

โดยนายชัชชาติ สิทธิพันธุ์ หนึ่งในแคนดิเดตนายกรัฐมนตรี พรรคพท.ลงพื้นที่หาเสียงต่อเนื่องที่ศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์ และตลาดหัวมุม ถ.เกษตรนวมินทร์ พร้อมกล่าวถึงนโยบายว่า พรรคไม่ได้ให้ความสำคัญกับการแจกเงิน แต่ตั้งโจทย์ที่การทำให้เศรษฐกิจโตขึ้น เพื่อประชาชนจะได้ส่วนแบ่งที่มากขึ้น วันนี้โลกเปลี่ยนไปมาก คนที่จะเป็นรัฐบาลใหม่ จะต้องเข้าใจอนาคต ประชาชน และวิธีการปฏิบัติ ซึ่งที่แล้วมาพรรคเพื่อไทยแสดงให้เห็นว่า เรามีศักยภาพในตรงนี้

"อภิสิทธิ์"มั่นใจส.ส.เขตดอนเมือง

โดยเช้าวานนี้(16 ก.พ.) นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ หัวหน้าพรรคประชาธิปัตย์ (ปชป.) เดินทางไปหาเสียงให้กับผู้สมัคร ส.ส.เขตดอนเมือง ที่ตลาดวัฒนานันท์ (ตลาดฝั่งโขง) พร้อมกล่าวว่า ไม่เพียงเขตดอนเมืองเท่านั้นที่ถือเป็นโจทย์ยาก แต่พรรคก็มั่นใจว่าจะได้เป็น ส.ส.เขตนี้ เนื่องจากผู้ลงสมัครถือเป็นบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ และลงพื้นที่ช่วยเหลือชาวบ้านมาตลอด 5 ปีที่ผ่านมา

ส่วนกรณีที่คณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) การประกาศตัดรายชื่อผู้สมัคร ส.ส. ของพรรค 1 ราย เนื่องจากปัญหาเป็นหุ้นส่วนของห้างหุ้นส่วนและเป็นเจ้าของวิทยุชุมชน ขณะนี้กำลังดูข้อกฎหมายและข้อเท็จจริงว่าเป็นอย่างไร

อนค.ลุยหาเสียง"ชัยภูมิ–เพชรบูรณ์"

ส่วนนายธนาธร จึงรุ่งเรืองกิจ หัวหน้าพรรคอนาคตใหม่(อนค.) เดินทางไปหาเสียงและแนะนำผู้สมัคร ที่จ.เพชรบูรณ์ พร้อมกล่าวขอบคุณคณะทำงานทุกคนที่ทำให้พรรคเติบโต และมีผู้สมัครครบทั้ง 5 เขตที่มีอุดมการณ์ จากนโยบายยุติระบบรัฐราชการรวมศูนย์

ขณะที่ก่อนหน้านี้(ช่วงเย็นวันที่ 15 ก.พ.) นายธนาธร เปิดเวทีปราศรัยที่ลานอนุสาวรีย์ประชาธิปไตย อ.ภูเขียว จ.ชัยภูมิ ร่วมกับ ส.ส.ทั้ง 6 เขต พร้อมชูนโยบายเกษตรก้าวหน้า และการแก้ปัญหาที่ชาวชัยภูมิไม่มีเอกสารสิทธิ์ครอบครองที่ดิน การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

"อนุทิน"ลุยหาเสียงภาคใต้วันนี้

ส่วนนายเศรษฐพงค์ มะลิสุวรรณ โฆษกพรรคภูมิใจไทย(ภท.) พร้อมผู้สมัคร ส.ส.กทม. เขต 28 บางแค ร่วมหาเสียงที่วัดม่วง และเยี่ยมชมสถานที่สอนหนังสือพิเศษที่บ้านครูอ้วน หรือครูเดช ย่านบางแค พร้อมกล่าวถึงนโยบายที่จะเปิดโอกาสการศึกษาให้ทุกคนได้เรียน โดยไม่มีค่าใช้จ่าย รวมถึงการเรียนผ่านระบบออนไลน์ ตั้งแต่อนุบาลจนจบปริญญา

นอกจากนี้ ยังเผยถึงกำหนดของนายอนุทิน ชาญวีรกูล หัวหน้าพรรคกับการหาเสียงในพื้นที่ภาคใต้ ในวันที่ 17 ก.พ.ที่จ.นครศรีธรรมราช และวันที่ 18 ก.พ.ที่จ.พัทลุง

ขณะที่ภายหลังคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) ประกาศไม่รับรองผู้สมัคร ส.ส.แบบบัญชีรายชื่อ จำนวน 107 คน จากผู้สมัครทั้งหมด 2,917 คน ของพรรคต่างๆ เมื่อวันที่ 15 ก.พ.ที่ผ่านมา

ล่าสุดวานนี้(16 ก.พ.) นายศุภชัย ใจสมุทร นายทะเบียนพรรคภท. กล่าวถึงกรณี 6 รายชื่อของพรรคที่ กกต.ประกาศไม่รับรอง ซึ่งรวมถึงนายกรวีร์ ปริศนานันทกุล ผู้สมัครส.ส.บัญชีรายชื่ออันดับที่ 9 ว่า เราได้ตรวจสอบฐานข้อมูลผ่านเว็บไซต์ของ กกต.โดยใส่เลขบัตรประชาชนของนายกรวีร์ ก็ไม่พบ แต่ในเว็บไซต์เดียวกันใส่คำว่า "นายกรวีร์" กลับปรากฏข้อมูลทั้งหมด จึงสันนิษฐานว่า ระบบฐานข้อมูลของ กกต.มีปัญหา

"กรวีร์"จ่อยื่นศาลฎีกาใน 7 วัน

นายศุภชัย กล่าวอีกว่า ทั้งที่มีการลาออกพร้อมหนังสือรับทราบจากนายทะเบียนพรรคชาติไทยพัฒนา (ชทพ.) แล้วนายกรวีร์ พร้อมพี่ชายนายภราดร มาสมัครเป็นสมาชิกพรรค ภท.ชำระค่าบำรุงพรรคตลอดชีพ 2,000 บาท เมื่อ 12 พ.ย. ซึ่งนายอนุทิน ชาญวีรกูล หัวหน้าพรรค ยังได้สวมเสื้อพรรคให้สื่อมวลชนก็มีภาพถ่าย

ด้านนายกรวีร์ กล่าวถึงความมั่นใจว่าเอกสารที่ยื่นสมัครตามที่กกต.กำหนด ครบถ้วน และยิ่งมั่นใจ เมื่อมาตรวจสอบกับฝ่ายทะเบียนของพรรค ไม่น่าจะมีอะไรที่ผิดพลาดและภายใน 7 วัน จะไปยื่นคำร้องต่อศาลฎีกาเพื่อเพิ่มรายชื่อ

กกต.แนะร้องศาลฎีกา

พ.ต.อ.จรุงวิทย์ ภุมมา เลขาธิการ กกต. ให้สัมภาษณ์ถึงกรณี กกต. ไม่ประกาศรับรองผู้สมัครของพรรค ภท.จำนวน 6 คน ว่า มีผู้สมัคร ส.ส.จำนวนมากที่ไม่ได้รับการรับรอง เพราะสังกัดพรรคไม่ครบ 90 วัน ตามที่กฎหมายกำหนด เนื่องจากในช่วงท้ายที่เปิดให้สมัครเป็นสมาชิกพรรคการเมือง ได้มีการย้ายพรรคจำนวนมาก ทำให้ความเป็นสมาชิกพรรคไม่นิ่ง ซึ่ง กกต.จะยึดข้อมูลในระบบตามที่นายทะเบียนแต่ละพรรคส่งมา

"เราเคยกำชับให้ทุกพรรคตรวจสอบคุณสมบัติของผู้สมัครแต่ละคนให้ดี ผู้สมัครเองก็ต้องรู้คุณสมบัติของตัวเองด้วย บางกรณี ลาออกจากพรรคแรกแล้วไปสมัครพรรคใหม่ แต่พรรคที่ลาออกไม่ได้คีย์ข้อมูลออกจากระบบก็มี"

เลขาธิการ กกต.กล่าวอีกว่า จากนี้ผู้ที่ไม่ได้รับการรับรองจะต้องรวบรวมหลักฐานไปยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา ซึ่งใช้เวลาพิจารณา 1-2 วันก็แล้วเสร็จ โดยศาลจะให้กรอกแบบฟอร์มพร้อมแนบหลักฐาน ไม่ต้องไปเบิกความขึ้นศาลตามที่หลายคนเข้าใจ

ส.ส.ระยอง ตัดพ้อไม่ได้ลงเขต

ขณะเดียวกัน นายวิชัย ล้ำสุทธิ อดีต ส.ส.ระยอง พรรคประชาธิปัตย์ (ปชป.) ยื่นใบลาออกจากพรรค พร้อมโพสต์ข้อความผ่านเฟซบุ๊คส่วนตัว แสดงความไม่พอใจที่ตนเป็นผู้สมัคร ส.ส.แบบบัญชีรายชื่อ ลำดับที่ 57 ทั้งๆ ที่เคยยืนยันกับผู้บริหารพรรคแล้วว่า ต้องการลง ส.ส.เขตเดิม หลังทำงานในพื้นที่มา 2 สมัยหลังจากสนับสนุนนพ.วรงค์ เดชกิจวิกรม เป็นหัวหน้าพรรคจบ ก็มีกระแสข่าวว่าจะไม่ได้ลง ส.ส.เขต

"แต่หลังทำความเข้าใจกับผู้บริหารก็รับปากว่า ไม่มีปัญหา แต่เมื่อถึงเวลาจริงกลับจับผมลงบัญชีรายชื่อไกลถึงลำดับที่ 57 ซึ่งทราบกันดีว่า ไม่มีโอกาสได้เป็น ส.ส.จึงอยากทราบว่า ผมผิดตรงไหน" นายวิชัย กล่าว

ต่อจากหน้า 1

จีน

มีความจำเป็นต้องย้ายฐานการผลิตมายังไทย เพื่อให้บริษัทยังสามารถส่งสินค้าไปแข่งขันในตลาดสหรัฐได้ และขอให้กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศช่วยอำนวยความสะดวกในด้านการส่งออก

ทั้งนี้ กรมการค้าต่างประเทศได้ให้การสนับสนุนการย้ายฐานการผลิตดังกล่าว เพราะก่อให้เกิดการจ้างงาน การใช้วัตถุดิบในประเทศ การถ่ายทอดทักษะและเทคโนโลยี และสร้างรายได้ให้กับประเทศไทย แต่ขณะเดียวกันกรมการค้าต่างประเทศได้ให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าที่ถูกต้องตามกฎถิ่นกำเนิดสินค้า (ROO) โดยสินค้าที่ส่งออกต้องผลิตได้ตามกฎแหล่งกำเนิดสินค้าของสหรัฐ จึงจะถือว่าสินค้าได้ถิ่นกำเนิดไทย เพราะหากทำไม่ถูกต้องจะส่งผลให้การส่งออกมีปัญหาถูกสหรัฐใช้มาตรการตอบโต้ได้

นายอดุลย์ กล่าวว่า กรมการค้าต่างประเทศ ได้สุ่มตรวจสอบถิ่นกำเนิดสินค้าที่สหรัฐใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (เอดี) กับจีนมาโดยตลอด ปรากฏว่าผู้ประกอบการจีนในไทยส่วนใหญ่ผลิตสินค้าได้ตามกฎแหล่งกำเนิดสินค้า ทำให้สถานทูตจีนมีความพอใจในการดำเนินงานของกรมฯ เป็นอย่างมาก และยินดีให้ความร่วมมือกับกรมการค้าต่างประเทศ หากพบว่าผู้ประกอบการจีนรายใดมีการหลบเลี่ยงมาตรการเอดีของสหรัฐ เช่น นำสินค้าเข้ามาในไทยแล้วเปลี่ยนหีบห่อหรือฉลากเพื่อสวมถิ่นกำเนิดไทย

เอกชนห่วงสวมสิทธิ์สินค้าไทย

แหล่งข่าวจากกระทรวงพาณิชย์ กล่าวว่า ที่ผ่านมาสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) ได้เสนอให้กระทรวงพาณิชย์มีมาตรการป้องกันสินค้าจีนมาสวมสิทธิ์ไทยเพื่อส่งออกไปสหรัฐ ซึ่งปีที่ผ่านมากรมการค้าต่างประเทศได้หารือกับภาคเอกชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมศุลกากร สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) โดยกรณีนี้สามารถตรวจสอบได้จากการร่วมมือกับกรมศุลกากรในการตรวจสอบการนำเข้าเหล็กจากจีนและการส่งออกเหล็กไปสหรัฐ

นอกจากนี้ สินค้าที่เอกชนกังวลมีหลายรายการ เช่น สินค้าเหล็ก ซึ่งเป็นสินค้าที่สหรัฐขึ้นภาษีนำเข้า โดยสินค้าเหล็กที่ถูกจับตา คือ ท่อเหล็กไร้รอยต่อ ซึ่งมีรูปแบบการดำเนินการ เช่น ผู้ส่งออกท่อเหล็กของจีนมาขอตั้งโรงงานในไทยและนำเข้าสินค้าจีนและมารีแพ็คเกจเพื่อส่งออกไปสหรัฐ โดยที่ผ่านมาปัญหานี้เคยเกิดขึ้นที่เวียดนามและทำให้เหล็กของเวียดนามถูกเก็บภาษีนำเข้าในอัตราเดียวกับเหล็กจีน

สงครามการค้าหนุนลงทุนอีอีซี

นางสาวจรีพร จารุกรสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า สงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐมีส่วนผลักดันให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในไทยมากขึ้น เพื่อลดผลกระทบจากการทำธุรกิจ โดยเฉพาะการลงทุนในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ที่มีนักธุรกิจจีนสนใจเข้ามาลงทุนในอีอีซีมากขึ้น

ทั้งนี้ ปัจจุบันมี 3 ปัจจัยสำคัญ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้ามาซื้อที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมเพื่อลงทุนประเทศไทย คือ 1.สงครามการค้าที่ยังไม่มีความชัดเจน ถึงแม้ทั้ง 2 ฝ่ายจะมีความพยายามในการเจรจา 2.ปัจจัยสิทธิประโยชน์ทางภาษีของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) 3.มาตรการส่งเสริมเทคโนโลยีและการสร้างคลัสเตอร์เพื่อสนับสนุนการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยขณะนี้กลุ่มบริษัทดับบลิวเอชเอ มีแผนลงทุนโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เพื่อรองรับความต้องการของต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในไทยมากขึ้น

สรท.ชี้กระแสย้ายฐานการลงทุน

นายวิศิษฐ์ ลิ้มลือชา รองประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) กล่าวว่า เศรษฐกิจจีนเริ่มเห็นสัญญาณการชะลอตัวลงจากปัจจัยสงครามการค้าและการบริโภคภายในประเทศจีนที่หดตัวลง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวมีผลต่อการตัดสินใจของบริษัทต่างชาติที่เข้าไปลงทุนในจีน

ทั้งนี้ มีการประเมินว่าเศรษฐกิจจีนปี 2562 จะขยายตัว 6.2% ซึ่งชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับปี 2561 ที่เศรษฐกิจจีนขยายตัว 6.7% ในขณะที่ดัชนีเอ็มพีไอที่จีนประกาศเมื่อเดือน ธ.ค.2561 ลดลงมาที่ระดับ 49.4 ซึ่งสิ่งที่น่ากังวลกับเศรษฐกิจจีนที่ชะลอตัวลง คือ กรณีเศรษฐกิจขยายตัวไม่ถึง 6% จะกระทบต่อการจ้างแรงงานและความสามารถในการบริโภคของประชาชนภายในประเทศ

โดยปี 2562 รัฐบาลจีนมีการกำหนดนโยบายทางเศรษฐกิจที่จะลดอัตราภาษีเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการเพิ่มการใช้จ่ายสำหรับโครงสร้างพื้นฐานของประเทศและการจำหน่ายพันธบัตรรัฐบาลที่วัตถุประสงค์พิเศษในอัตรา 2 ล้านล้านหยวนเพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศ

'ตุรกี' เมินสหรัฐเดินหน้าซื้อขีปนาวุธรัสเซีย

กรุงเทพธุรกิจ ● ผู้นำตุรกีลั่นไม่ยกเลิก ข้อตกลงซื้อระบบขีปนาวุธจากรัสเซีย เพียง 1 วันหลังพ้นเส้นตายอย่างไม่เป็นทางการที่สหรัฐกำหนดให้กับตุรกี เพื่อตอบสนองข้อเสนอคู่แข่ง

สถานีโทรทัศน์เอ็นทีวีของตุรกี รายงานอ้างถ้อยแถลงของประธานาธิบดี เรเซป เตย์ยิป เออร์ดวน วานนี้ (16 ก.พ.) ว่า รัฐบาลอังการาจะเดินหน้าการจัดซื้อ เอส-400 จากรัสเซียต่อไป เนื่องจากได้ทำข้อตกลง เอส-400 กับรัสเซียแล้ว จึงเป็นไปไม่ได้ที่จะเปลี่ยนใจในตอนนี้

การเปิดเผยเรื่องนี้ของนายเออร์ดวน มีขึ้นระหว่างการพูดคุยกับผู้สื่อข่าวบนเที่ยวบินกลับจากเมืองโซชิของรัสเซีย ซึ่งมีการจัดประชุมสุดยอดระหว่างตุรกี รัสเซีย และอิหร่าน

นายเออร์ดวน กล่าวว่า ตุรกียังเปิดโอกาสสำหรับการซื้อระบบแพทริออทจากสหรัฐ ตราบใดที่ข้อตกลงดังกล่าวเป็นผลประโยชน์ต่อตุรกี แต่เสริมว่า มีประเด็นเรื่องการจัดส่งและการผลิตที่ยังคงอยู่ระหว่างการหารือกับรัฐบาลวอชิงตัน

"คณะบริหารของสหรัฐเห็นด้วยเรื่องการจัดส่งเบื้องต้น แต่พวกเขาไม่ได้พูดอะไรเกี่ยวกับการร่วมผลิตหรือสินเชื่อ เราจะจัดการงานของเราเกี่ยวกับสัญญาการจัดส่ง เอส-400 ในเดือนก.ค. ต่อไป"

ตุรกี ซึ่งเป็นสมาชิกองค์การสนธิสัญญาป้องกันแอตแลนติกเหนือ (นาโต) ย้ำหลายครั้งว่า ประเทศมีข้อผูกมัดต่อการซื้อระบบป้องกันขีปนาวุธของรัสเซีย ถึงแม้จะถูกกลุ่มพันธมิตรที่นำโดยสหรัฐเตือนว่า เอส-400 ไม่สามารถใช้ร่วมกับระบบป้องกันทางอากาศของนาโตได้

ทางการสหรัฐกำหนดเส้นตายอย่างไม่เป็นทางการไว้ที่ 15 ก.พ. เพื่อให้รัฐบาลอังการาตอบสนองต่อข้อเสนอของรัฐบาลวอชิงตัน และหากตุรกียังคงดำเนินการจัดซื้อ เอส-400 วอชิงตันจะยกเลิกข้อเสนอที่จะขายแพ็คเกจขีปนาวุธ "เรย์ธีออน โค แพทริออท" มูลค่า 3,500 ล้านดอลลาร์

นอกจากนั้น เจ้าหน้าที่วอชิงตันระบุด้วยว่า การเดินหน้าซื้อระบบขีปนาวุธจากรัสเซีย อาจส่งผลกระทบต่อการจัดซื้อเครื่องบินขับไล่ เอฟ-35 ที่ผลิตโดยล็อคฮีด มาร์ติน คอร์ปของตุรกี และอาจนำไปสู่การที่สหรัฐบังคับใช้มาตรการคว่ำบาตร

เจ้าหน้าที่สหรัฐเผยกับสำนักข่าวรอยเตอร์ว่า ข้อเสนออย่างเป็นทางการของสหรัฐสำหรับการจัดซื้อระบบแพทริออทหมดอายุเมื่อสิ้นเดือน มี.ค.นี้ และหลังจากนั้นจะต้องมีการยื่นข้อเสนอใหม่

ฉีดวัคซีน : เด็กหญิงชาวฟิลิปปินส์ถึงกับร้องลั่นขณะถูกเจ้าหน้าที่กาชาดฉีดวัคซีนป้องกันโรคหัด ในพื้นที่สลัมแห่งหนึ่งของกรุงมะนิลา วานนี้ (16 ก.พ.) ทางการเผยว่า โรคหัดที่กำลังระบาดเป็นวงกว้าง คร่าชีวิตชาวฟิลิปปินส์อย่างน้อย 25 คน ในเดือนที่แล้ว

แผนกำแพง'ทรัมป์' ท้าทายกฎหมาย

ผู้เชี่ยวชาญรุมค้าน กังขาใช้อำนาจฉุกเฉิน

กรุงเทพธุรกิจ ● การประกาศสถานการณ์ ฉุกเฉินของผู้นำสหรัฐเพื่อสร้างกำแพงชายแดนเม็กซิโก เผชิญกับความท้าทายทางกฎหมายในทันที ซึ่งอาจกลายเป็นบททดสอบการถ่วงดุลอำนาจครั้งสำคัญระหว่างทำเนียบขาวกับสภาคองเกรส

บรรดาผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย ตั้งคำถามประธานาธิบดีโดนัลด์ทรัมป์ เกี่ยวกับการจัดประเด็นคนเข้าเมืองเป็นสถานการณ์ฉุกเฉินแห่งชาติ และการนำงบประมาณกองทัพมาใช้กับโครงการที่ไม่เกี่ยวกับการทหาร

นายบ็อบบี้ เชสนีย์ รองคณบดี คณะนิติศาสตร์จากมหาวิทยาลัยเทกซัส กล่าวว่า การใช้งบประมาณของกองทัพขัดกับหลักเกณฑ์ของกระทรวงกลาโหมสหรัฐ ซึ่งระบุว่า แม้งบประมาณจะถูกดึงไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น แต่จะต้องนำไปใช้เพื่อโครงการที่กำหนดให้มีกองกำลังทหารเท่านั้น

ขณะที่นางเจนนิเฟอร์ ดาสคาล ศาสตราจารย์วิชากฎหมายจากมหาวิทยาลัยอเมริกัน คาดว่า บรรดาเจ้าของที่ดินแถบชายแดนเม็กซิโกจะฟ้องร้องต่อศาลเพื่อให้คุ้มครองสิทธิในอสังหาริมทรัพย์ของตน และที่ดินหลายแห่งบริเวณนั้นไม่ใช่ของรัฐบาลกลาง แต่เป็นของเอกชน

นายทรัมป์ ตัดสินใจเลือกใช้อำนาจฉุกเฉิน หลังเผชิญทางตันกับสมาชิกพรรคเดโมแครตที่ขัดขวางโครงการสร้างกำแพงของเขา ข้อพิพาทซึ่งเป็นเหตุให้เกิดภาวะชัตดาวน์หน่วยงานรัฐบาลบางส่วนเป็นเวลากว่า 35 วัน

ด้านพรรคเดโมแครตแสดงความกังวลว่า ความเคลื่อนไหวครั้งนี้ของนายทรัมป์จะเป็นการเปิดทางให้ประธานาธิบดีคนต่อๆ ไปในอนาคต ประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินไปหมดทุกอย่าง ไล่ตั้งแต่ความรุนแรงจากอาวุธปืนไปจนถึงภาวะโลกร้อน

นางแนนซี เปโลซี ประธานสภาผู้แทนราษฎรพรรคเดโมแครตและนายชัค ชูเมอร์ ผู้นำเสียงข้างน้อยในวุฒิสภาของพรรคเดโมแครตแถลงตำหนิทันทีว่า การกระทำของประธานาธิบดีละเมิดอำนาจของรัฐสภาเหนือฝ่ายบริหารในการควบคุมงบประมาณ ซึ่งเป็นอำนาจที่ผู้ก่อตั้งประเทศได้บัญญัติไว้ในรัฐธรรมนูญ รัฐสภาจะปกป้องอำนาจนี้ทั้งในสภา ในศาล และสาธารณะ โดยจะใช้ทุกหนทางที่มีอยู่

กลุ่มพับลิกซิติเซนที่เป็นกลุ่มปกป้องผู้บริโภคได้ยื่นฟ้องในนามเจ้าของที่ดินริมแม่น้ำริโอแกรนด์ในรัฐเทกซัส 3 คน ที่อ้างว่าได้รับแจ้งว่า รัฐบาลจะสร้างกำแพงเม็กซิโกในที่ดินของพวกเขา หากได้รับงบประมาณในปีนี้ คำฟ้องยังได้อ้างชื่อสมาคมแห่งหนึ่งเป็นโจทก์ยื่นฟ้องด้วยว่า สมาชิกจะถูกละเมิดสิทธิการสังเกตการณ์ชีวิตสัตว์ป่าหากมีการสร้างกำแพง เพราะจะทำลายถิ่นอาศัยของสัตว์ป่า

ประธานาธิบดีสหรัฐหลายคนก่อนหน้านี้ เช่นเดียวกันนายทรัมป์ ก็เคยใช้อำนาจฉุกเฉินในประเด็นต่างๆ แต่แนวโน้มที่นายทรัมป์ กำลังใช้อำนาจในการรุกเข้าไปยังบัญชีของรัฐบาลเพื่อหาเงินสำหรับสร้างกำแพง ได้ก่อความกังวลอย่างยิ่งในสภาคองเกรส

กรุงเทพธุรกิจ
กรุงเทพมอนิเตอร์

วอชิงตันหนุนอินเดียตอบโต้บึ้มแคชเมียร์

นิวเดลี – กระทรวงการต่างประเทศอินเดียแถลงวานนี้ (16 ก.พ.) ว่า นายจอห์น โบลตัน ที่ปรึกษาด้านความมั่นคงแห่งชาติของทำเนียบขาว ได้โทรศัพท์พูดคุยกับนายอาจิต โดวัล ที่ปรึกษาด้านความมั่นคงของผู้นำอินเดีย เมื่อวันศุกร์ (15 ก.พ.) ว่า สหรัฐสนับสนุนอินเดียใช้สิทธิป้องกันตนเอง หลังเกิดเหตุคาร์บอมบ์ถล่มขบวนรถบัสในแคชเมียร์เมื่อวันพฤหัสบดี (14 ก.พ.) จนทำให้ทหารเสียชีวิต 44 นาย ซึ่งกลุ่มติดอาวุธ "จาอิช อี โมฮัมหมัด" (เจอีเอ็ม) ในปากีสถานอ้างความรับผิดชอบ

รัฐบาลเดลีอ้างว่า มีหลักฐานยืนยันว่ากลุ่มเจอีเอ็มได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลปากีสถาน และเรียกร้องให้อิสลามาบัดนำตัวนักรบกลุ่มนี้มาลงโทษ ขณะที่ปากีสถานแถลงประณามเหตุโจมตีที่เกิดขึ้น และยืนยันว่าไม่มีส่วนรู้เห็น

โสมแดงรำลึกวันเกิด 'คิม จอง อิล'

เปียงยาง – ประชาชนชาวเกาหลีเหนือเข้าแถวแสดงความเคารพอนุสาวรีย์นายคิม จอง อิล อดีตผู้นำ ที่อนุสรณ์สถานบนเนินเขามานซูในกรุงเปียงยาง ท่ามกลางอุณหภูมิติดลบ 8 องศาเซลเซียส เนื่องในวันคล้ายวันเกิดของเขา วานนี้ (16 ก.พ.)

บันทึกของเกาหลีเหนือระบุว่า นายคิม จอง อิล เกิดในฤดูหนาวปี 2485 ที่กระท่อมหลังหนึ่งในค่ายลับเชิงภูเขาเพ็กตู ซึ่งเป็นภูเขาศักดิ์สิทธิ์ ขณะที่บิดากำลังต่อสู้กับกองทัพญี่ปุ่นที่เข้ามายึดครองประเทศ แต่บันทึกของทางการโซเวียตระบุว่า นายคิมเกิดก่อนหน้านั้น 1 ปี ในหมู่บ้านไซบีเรียของสหภาพโซเวียตขณะที่นายคิม อิล ซุง ลี้ภัยอยู่

ผู้นำเม็กซิโกเยือนบ้านเกิด 'เอล ชาโป'

บาดิรากัวโต – ประธานาธิบดีอันเดรส มานูเอล โลเปซ โอบราดอร์ของเม็กซิโก เดินทางไปยังเมืองบาดิรากัวโต รัฐซีนาโลอา ทางตะวันตกเฉียงเหนือของประเทศ เมื่อวันศุกร์ (15 ก.พ.) ตามเวลาท้องถิ่น ซึ่งเป็นบ้านเกิดของนายฮัวคีน "เอล ชาโป" กุซมาน ราชายาเสพติดชื่อดังที่เพิ่งถูกคณะลูกขุนสหรัฐตัดสินว่ามีความผิดทุกข้อหา

"ชาวเมืองบาดิรากัวโตเป็นคนดี เป็นคนขยันขันแข็ง ทุกคนจะต้องร่วมกันสร้างสันติภาพและความปรองดอง" ผู้นำวัย 65 ปีกล่าวกับฝูงชนในเมืองบาดิรากัวโต พร้อมประกาศแผนพัฒนาเมืองด้วยการตัดทางหลวงใหม่ ตั้งมหาวิทยาลัยของรัฐ และโครงการปลูกต้นไม้

World Pulse

มูลค่าตลาดการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพทั่วโลก
อยู่ที่ราว 4.55-7.2 หมื่นล้านดอลลาร์

‘โสมขาว’ เลิกกฎ คุมส่วนสูงนักบาส

โซล – สหพันธ์บาสเกตบอลเกาหลีใต้ยกเลิกจำกัดความสูงนักกีฬาเพื่อกีดกันผู้เล่นต่างชาติแล้ว หลังจากประกาศใช้ได้ไม่ถึง 1 ปี

ปีก่อนสหพันธ์บาสเกตบอลเกาหลีใต้ (เคบีแอล) ถูกล้อเลียนไปทั่วโลกเมื่อออกคำสั่งห้ามผู้เล่นต่างชาติที่สูงเกิน 200 เซนติเมตรลงสนามเพื่อปกป้องนักกีฬาท้องถิ่นที่ตัวเตี้ยกว่า

กฎดังกล่าวทำเอากองเชียร์หัวเสียมาก เพราะนักกีฬาขวัญใจหลายคนต้องอดเล่น รวมถึงเดวิด ไซม่อน ผู้ทำคะแนนสูงสุดที่เป็นชาวอเมริกันสูงถึง 210 เซนติเมตร

สำนักข่าวยอนฮัพรายงานด้วยว่า ก่อนวัดตัวเพื่อลงแข่งขันนักบาสเกตบอลพยายามยกน้ำหนักและวิ่ง ด้วยหวังว่าเมื่อร่างกายสูญเสียน้ำอาจทำให้ความสูงลดลง

คนที่ผ่านเกณฑ์สูงไม่ถึง 200 เซนติเมตรดีใจจนกระโดดตัวลอย ส่วนคนที่สูงเกินก็ต้องเก็บของกลับบ้าน แต่ตอนนี้นักกีฬาทุกคนกลับมาแล้ว เมื่อเคบีแอลยกเลิกกฎดังกล่าว

จากเสียงต่อต้านกลายเป็นการเข้าชื่อกันหลายร้อยชื่อยื่นต่อสำนักงานประธานาธิบดีเพื่อให้ยกเลิกกฎดังกล่าว

นอกจากนี้เคบีแอลยังยกเลิกคำสั่งห้ามใช้นักกีฬาต่างชาติที่แข่งในเอ็นบีเอมากกว่า 10 นัดใน 3 ฤดูกาลที่ผ่านมา ระเบียบใหม่มีผลตั้งแต่ฤดูกาล 2562-2563

‘ปาปัวนิวกินี’ วุ่น รถหรูประชุมเอเปคหาย

พอร์ตมอร์สบี – ปาปัวนิวกินีเรียกคืนรถมาเซอร์ราติ ที่จัดซื้อมาใช้ในงานประชุมผู้นำเอเปคปีก่อนได้แล้ว 40 คัน ที่เหลือยังหาไม่เจอ

ประเทศเล็กๆ และยากจนอย่างปาปัวนิวกินีได้เป็นเจ้าภาพการประชุมผู้นำกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (เอเปค) เมื่อเดือน พ.ย.2561 จึงต้องจัดซื้อและรับบริจาครถหรูดูแลผู้นำราว 1,500 คัน

การซื้อครั้งนี้ถูกวิจารณ์มากว่า นำมาใช้วิ่งได้บนถนนรอบเมืองหลวงเพียงไม่กี่สายแต่รัฐบาลแย้งว่า ต้องซื้อเพื่อความยิ่งใหญ่ของงาน

เมื่อเสร็จงานรถก็หายไป สร้างความปวดเศียรเวียนเกล้าให้กับนายกรัฐมนตรีปีเตอร์ โอนีล ที่เสี่ยงถูกสภาอภิปรายไม่ไว้วางใจ

สัปดาห์ก่อนรัฐบาลแจ้งว่า พบรถมาเซอร์ราติ ควอตโตรปอร์เต 40 คัน ราคาอย่างน้อยคันละ 135,000 ดอลลาร์ที่ท่าเรือแห่งหนึ่งในเมืองหลวง เตรียมนำออกประมูลในวันที่ 18 ก.พ. พร้อมกับรถเบนต์ลีย์ ฟลายอิง สเปอร์ วี 8 อีก 3 คัน ราคาคันละ 410,000 บาท นอกจากนี้ยังมีรถที่ถูกหน่วยงานราชการนำไปใช้ แต่จำนวนมากยังไร้ร่องรอย

จระเข้โผล่อ่างเก็บน้ำสิงคโปร์

สิงคโปร์ – สิงคโปร์สั่งงดตกปลาและกิจกรรมทางน้ำทุกชนิดที่อ่างเก็บน้ำเซอเลอตาร์ล่าง หลังมีคนเห็นจระเข้ตัวหนึ่งป้วนเปี้ยนอยู่แถวนั้น

สัปดาห์ก่อนลูกจ้างคณะกรรมการสาธารณูปโภคสิงคโปร์ (พียูบี) เห็นจระเข้ตัวหนึ่งว่ายอยู่ในอ่างเก็บน้ำเซอเลอตาร์ล่าง พียูบีจึงรีบสั่งงดตกปลา และกิจกรรมทางน้ำไว้ก่อนเพื่อความปลอดภัย พร้อมเตือนให้ประชาชนอยู่ห่างจากริมน้ำระหว่างนั้นพียูบีได้ประสานคณะกรรมการอุทยานแห่งชาติช่วยกันจับจระเข้ให้ได้

พียูบีแนะนำว่า คนที่เจอเจ้าชาละวันเข้าอย่างจัง อย่าตื่นตระหนก ขอให้ตั้งสติแล้วค่อยๆ ถอยออกมา ผู้พบเห็นอย่าเข้าใกล้ ยั่วแหย่ หรือให้อาหาร แต่ให้รีบแจ้งพียูบีทันที

ส่วนที่มาเลเซียก็เกิดเหตุสยดสยอง จระเข้ขย้ำแรงงานชาวอินโดนีเซียเสียชีวิตต่อหน้าต่อตาหลานชาย

นายมูห์ ตาฮีร์ มายิด ซยาม วัย 40 ปี ออกไปหาปูกับหลานชายข้างแม่น้ำในรัฐซาราวัก ระหว่างที่แยกกันหาก็หายตัวไป หลานชายออกตามก็เห็นศีรษะลุงผลุบๆ โผล่ๆ อยู่กลางแม่น้ำก่อนจะจมหายไปต่อมาพบศพมีรอยกัดหลายแผล ตำรวจสรุปว่าถูกจระเข้น้ำเค็มขย้ำ

จระเข้น้ำเค็มพบได้บ่อยในแม่น้ำและชายหาดของรัฐซาบาห์ และซาราวักของมาเลเซียที่ตั้งอยู่บนเกาะบอร์เนียว โตเต็มที่ตัวใหญ่ถึง 7 เมตร ซึ่งหลายปีหลังแถวนี้เกิดเหตุจระเข้น้ำเค็มทำร้ายคนบ่อยครั้ง

‘ทัวร์สุขภาพ’ มีดีที่อินเดีย

● **กนกวรรณ เกิดผลานันท์**
แปลและเรียบเรียงจากซีเอ็นเอ็น
กรุงเทพธุรกิจ

มีหลายเหตุผลที่คนเราไปเที่ยวอินเดีย อาจไปเพราะชื่นชอบวัฒนธรรม อาหาร อากาศ แต่ในช่วงไม่กี่ปีหลังการดูแลสุขภาพเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ดึงดูดให้คนไปเที่ยวอินเดีย

ตัวเลขจากกระทรวงการท่องเที่ยวอินเดียระบุว่า **อินเดียพยายามขยายอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพที่สามารถเติบโตได้ถึง 200% ภายในปี 2563 จะทะลุ 9 พันล้านดอลลาร์** รัฐบาลจึงพยายามทำให้ผู้คนเข้าประเทศด้วยเหตุผลสุขภาพได้ง่ายขึ้น ตอนนี้อินเดียมีสิ่งอำนวยความสะดวกทันสมัยหลายอย่าง รวมถึงแพทย์ทักษะสูง การรักษาราคาประหยัด รวมถึงวิธีปฏิบัติแบบโบราณ เช่น โยคะ และอายุรเวท

“อินเดียให้บริการทางการแพทย์ และดูแลสุขภาพได้ตามมาตรฐานโลกในราคาประหยัด ยอดเยี่ยมในแง่สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากรมีชื่อเสียง สถานพยาบาลคุณภาพดี และมีแนวทางบำบัดแบบโบราณ” **เคเจ อัลพอนส์** รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการท่องเที่ยวชี้แจงไว้ในหนังสือตอบข้อซักถามของสภาผู้แทนราษฎร

เมื่อปี 2558 อินเดียเป็นแหล่งท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพยอดนิยมอันดับ 3 ของโลก อุตสาหกรรมนี้ทำเงิน 3 พันล้านดอลลาร์ ตัวเลขนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้าประเทศด้วยวีซ่าการแพทย์อยู่ที่เกือบ 234,000 คน

ถึงปี 2560 ตัวเลขเพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่าไปอยู่ที่ 495,056 คน รัฐบาลเปลี่ยนระเบียบขอวีซ่าเพื่อกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวเข้ามามากขึ้น โดยยื่นขอได้ผ่านอินเทอร์เน็ต ระยะเวลาในการพำนักขยายเป็น 6 เดือน

แต่ **โจฮันนา เฮนเฟลด์** อาจารย์ด้านระบบและนโยบายสาธารณสุข วิทยาลัยสุขศาสตร์และเวชศาสตร์เขตร้อนแห่งลอนดอนเตือนว่า ทุกสิ่งทุกอย่างยังคงเป็นการคาดการณ์

“ความท้าทายอันหนึ่งคือตัวเลขที่ว่ามาจากภาคเอกชน ประเมินค่าใช้จ่ายของบุคคลต่อผู้ให้บริการเอกชน ตัวเลขออกไปทางคาดการณ์ ช่วงแรกๆ มาจากการวิเคราะห์ทางธุรกิจและการวิจัยบนฐานคิดที่ว่า ผู้คนพิจารณาจากต้นทุนและคุณภาพเท่านั้น และเมื่อโลกไร้พรมแดนการท่องเที่ยวประเภทนี้จึงมีโอกาสเติบโต”

อย่างไรก็ตาม เฮนเฟลด์ให้ข้อมูลเพิ่มว่า ช่วง 5 ปีที่ผ่านมาการคาดการณ์เหล่านี้ลดขนาดลง เพราะสุขภาพเป็นเรื่องซับซ้อน ผู้คนตัดสินใจด้วยหลากหลายเหตุผล ทั้งวัฒนธรรม ความใกล้ไกล ภาพลักษณ์การดูแล ไม่ใช่การตัดสินใจที่สมเหตุสมผลบนหลักเศรษฐศาสตร์เพียงอย่างเดียว

อินเดียในกระแสโลก

องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (โออีซีดี) นิยามว่า นักท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพหมายถึง คนที่เดินทางข้ามประเทศด้วยวัตถุประสงค์ต้องการรับการรักษาบางอย่าง

นิยามนี้จึงครอบคลุมบริการทางการแพทย์หลากหลาย บ่อยครั้งรวมถึงการดูแลสุขภาพฟัน ศัลยกรรมความงาม การผ่าตัดแบบไม่เร่งด่วน และการดูแลภาวะเจริญพันธุ์

คนที่มาอินเดียก็มารักษาสุขภาพหลายด้าน เช่น รักษามะเร็ง ปลูกถ่ายอวัยวะ ผ่าตัดหัวใจ

ข้อมูลจากกลุ่มส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ “คนไข้ไร้พรมแดน” ระบุว่า เมื่อปี 2560 คนไข้ทั่วโลก 14-16 ล้านคน เดินทางไปรักษาตัวที่ต่างประเทศ มูลค่าตลาดการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพทั่วโลกอยู่ที่ราว 4.55-7.2 หมื่นล้านดอลลาร์

แหล่งท่องเที่ยวยอดนิยมมีทั้งมาเลเซีย สิงคโปร์ ไทย ตุรกี และสหรัฐ แต่ความท้าทายต่ออุตสาหกรรม และผู้บริโภคก็ยังมีอยู่ โดยเฉพาะเรื่องคุณภาพและความต่อเนื่อง

“แต่ละประเทศไม่มีการรับรองคุณภาพระหว่างกัน ถ้าเกิดเรื่องผิดพลาดก็ไม่มีหนทางเรียกค่าชดเชยตามกฎหมาย ไม่ว่าจะเกิดการผิดพลาดหรือภาวะแทรกแซงร้ายแรง จึงทำให้ผู้คนยังไม่กล้า ทั้งหมดเป็นเรื่องของภาคเอกชน ไม่มีองค์กรระหว่างประเทศหรือการรับประกันคุณภาพเลย”

แต่กับหลายๆ คนการประหยัดค่าใช้จ่ายถือว่าน่าสนใจทีเดียว หากใช้ต้นทุนการดูแลสุขภาพของคนอเมริกันเป็นเกณฑ์ กลุ่มคนไข้ไร้พรมแดนประเมินว่า การมารักษาตัวต่างประเทศช่วยประหยัดได้ 40-90% แล้วแต่ว่าไปที่ใด ถ้าไปไต้หวัน ไทย เม็กซิโก และตุรกี คนไข้จะประหยัดได้ 40-65% แต่ถ้าไปประเทศที่แพงกว่านั้นอย่างสิงคโปร์ หรือเกาหลีใต้ ก็ประหยัดได้ 25-40% แต่ที่อินเดีย คนไข้จะได้การดูแลที่มีคุณภาพในราคาถูกลง 65-90%

“แพทย์อินเดียมีชื่อเสียง ได้รับการฝึกฝนมาดี คุณภาพสูง หลายคนไปเรียนเมืองนอกแล้วกลับมาอินเดีย กลุ่มโรงพยาบาลใหญ่อย่างอพอลโลกลายเป็นแบรนด์ดังระดับโลกไปแล้ว และยังเป็นหุ้นส่วนเชิงยุทธศาสตร์กับแบรนด์ในประเทศรายได้สูงอย่างเมโยคลินิคด้วย” เฮนเฟลด์กล่าว และเล่าถึงรายได้ว่า เกือบ 10% ของรายได้รวมมาจากคนไข้ต่างชาติ หลายคนมาจากประเทศเพื่อนบ้านและประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ รวมถึงชาวโพ้นทะเลอีกจำนวนมาก เช่น คนอังกฤษที่มีพ่อแม่เป็นอินเดีย

การดูแลสุขภาพแบบอินเดียโบราณ เช่น อายุรเวท โยคะ ยูนานิ สิทธะ และโฮมิโอพาธีย์ ขณะนี้กำลังได้รับการส่งเสริมเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว

อายุรเวทเป็นการแพทย์ฮินดูโบราณ ยึดหลักสมดุลร่างกาย ใช้สมุนไพรและการหายใจแบบโยคะส่วนสิทธะ และยูนานิก็เป็นการรักษาแบบองค์รวมเช่นเดียวกัน เน้นการค้นหาสมดุลระหว่างกายกับจิต สิทธะมีรากฐานมาจากรัฐทมิฬนาดูทางภาคใต้ของอินเดีย ยูนานิมีรากเหง้ามาตั้งแต่สมัยกรีกโบราณ

ทั้งหมดนี้อยู่ภายใต้กระทรวงอยุส (AYUSH) ที่ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2557 หวังพัฒนา และสร้างความตระหนักรู้ถึงศาสตร์โบราณเหล่านี้

สมาพันธ์หอการค้าและอุตสาหกรรมอินเดียรายงานเมื่อปีก่อนว่า **อุตสาหกรรมอยุสทำเงินได้ราว 2.4 พันล้านดอลลาร์** เมื่อปี 2557-2558 ความรู้ด้านการแพทย์โบราณเหล่านี้ เมื่อผสมผสานกับแนวทางสมัยใหม่แบบตะวันตกอันมีชื่อเสียงของอินเดีย ยิ่งส่งเสริมให้ประเทศโดดเด่นในแง่ของการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

> **“สุขภาพเป็นเรื่องซับซ้อน ผู้คนตัดสินใจด้วยหลากหลายเหตุผล”**

กรุงเทพธุรกิจ ซุบซิบ (หลาน)‘อินทิรา’มาแล้ว

ตระกูลเนห์รู - คานธี ได้ชื่อว่า เป็นตระกูลผู้นำอินเดียมานานตั้งแต่ได้เอกราชจากอังกฤษ แต่พักหลังอำนาจได้เปลี่ยนมือจากพรรคคองเกรสไปสู่พรรคอื่น

เดือน เม.ย.-พ.ค. ปีนี้ อินเดียจะเลือกตั้งทั่วไปอีกครั้งหนึ่ง ราหุล คานธี ประธานพรรคคองเกรส นำทีมชนกับนายกรัฐมนตรีนเรนทรา โมดี จากพรรคภาราติยชนตะ ที่คราวนี้ราหุลไม่ได้มาคนเดียว แต่นำน้องสาวปริยันกา คานธี วัตรา น้องสาวมาด้วย เธอจะลงเลือกตั้งในอุตตรประเทศ รัฐที่มีประชากรมากที่สุด

นักการเมืองวัย 47 ปีรายนี้ได้ชื่อว่า หน้าตาละม้ายคล้ายย่าอินทิรา คานธี มาก แฟนคลับเห็นเข้าถึงกับอุทานว่า “เหมือนอินทรากลับมาอีกครั้ง”

หน้าตาเหมือนย่า ก็ไม่ทราบว่าจะได้คะแนนเสียงเหมือนย่าหรือไม่ ประชาชนเท่านั้นที่จะเป็นผู้ตัดสินด้วยบัตรเลือกตั้ง

ตรวจสุขภาพ : สวนสัตว์เทียร์พาร์คในกรุงเบอร์ลินของเยอรมนี เผยแพร่ภาพถ่ายลูกหมีขั้วโลกวัย 11 สัปดาห์ ระหว่างที่คณะสัตวแพทย์ทำการตรวจร่างกายเป็นครั้งแรกเมื่อไม่นานนี้ ขณะที่ลูกหมีตัวน้อยได้แต่ทำหน้างุนงง

ตามอัตภาพ : เด็กชาวไนจีเรียใช้เศษไม้ที่เหลือจากการตัดเป็นเน็ตและไม้จำลองเพื่อเล่นปิงปองบนม้านั่งกับเพื่อนตามอัตภาพ ในเมืองพอร์ต ฮาร์คอร์ต ทางภาคใต้ของไนจีเรีย ขณะที่ผู้มีสิทธิออกเสียงเตรียมเลือกตั้งประธานาธิบดีในสัปดาห์หน้า

การปราบปรามครั้งนี้ไม่มีความยุติธรรม รัฐบาลคิดว่า อุตสาหกรรมภาพยนตร์ทำเงินได้เยอะ เมื่อต้องการเงิน ก็มารีดไถเอากับผู้คนในอาชีพนี้

Insight China

เก็บภาษีย้อนหลัง
สกัดทางโตอุตฯภาพยนตร์จีน

กรุงเทพธุรกิจ ● การปราบปรามเหล่าดาราตลอดจนเหล่าคนดังที่มีชื่อเสียงในสังคมจีนด้วยการเก็บภาษีย้อนหลังมูลค่า 1.700 ล้านดอลลาร์กำลังพ่นพิษทำให้อุตสาหกรรมภาพยนตร์ของจีนโดยรวมเกิดภาวะชะงักงัน และทำให้ความพยายามก้าวขึ้นมาเป็นอุตสาหกรรมบันเทิงโลกแทนที่ฮอลลีวู้ดของสหรัฐต้องล่าช้าออกไป

ฟ่าน ปิงปิง ดาราสาวชื่อดังของจีนถูกทางการสั่งปรับเงินในข้อหาเลี่ยงภาษีเป็นจำนวนเงิน 909 ล้านหยวน (4,200 ล้านบาท) หลังจากทางการควบคุมตัวเธอเป็นเวลา 3 เดือนโดยค่าปรับแยกเป็น 2,257 ล้านบาท

สำหรับข้อหาที่เธอเลี่ยงภาษี อีก 1,357 ล้านบาทเป็นภาษีที่เธอยังไม่ได้จ่าย ส่วนที่เหลืออีก 590 ล้านบาทเป็นค่าปรับของบริษัทเธอที่เลี่ยงภาษี

กรณีของฟ่าน ปิงปิงเป็นแค่กรณีตัวอย่าง โดยในปัจจุบัน ทางการจีนหลายแห่งทั้งสรรพากร หน่วยงานดูแลอัตราแลกเปลี่ยน สำนักงานปราบปรามการฟอกเงิน รวมไปถึงหน่วยงานกำกับดูแลสื่อและกีฬา ทำงานร่วมกันและแลกเปลี่ยนข้อมูล เพื่อปราบปรามบุคคลที่เลี่ยงภาษี โดยคาดว่ามีกว่า 200 คน กำลังถูกทางการจีนจับตาอย่างใกล้ชิดในฐานะเป็นผู้ต้องสงสัยว่าจะเลี่ยงภาษี รวมไปถึงโยกย้ายเงินออกนอกประเทศ

ทางการจีน ประเมินว่า อุตสาหกรรมภาพยนตร์ในประเทศจะเติบโตแซงหน้าสหรัฐได้ภายใน 3 ปี จากนโยบายสนับสนุนภาพยนตร์จีน และจำกัดจำนวนการฉายภาพยนตร์จากต่างประเทศ โดยสำนักงานกำกับดูแลสื่อของจีน ประมาณการว่า อุตสาหกรรมภาพยนตร์ในประเทศจะเติบโตขึ้นจนมีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก แทนที่สหรัฐภายในปี 2563

ปีนี้ บ็อกซ์ออฟฟิศจีน ทำเงินได้ 55,000 ล้านหยวน (8,360 ล้านดอลลาร์) ส่วนโรงภาพยนตร์ในจีนนับจนถึงเดือนมีนาคมปีนี้ มีจำนวนกว่า 444,000 แห่ง รวมถึงโรงภาพยนตร์แบบสามมิติราว 38,300 แห่งแซงหน้าโรงภาพยนตร์ในสหรัฐ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะนโยบายแบนการเข้าฉายของภาพยนตร์ต่างชาติของรัฐบาลจีน เพื่อให้ภาพยนตร์ในประเทศสามารถทำเงินได้ดีขึ้น

ภาพยนตร์ต่างชาติได้รับผลกระทบจากมาตรการจำกัดการฉายภาพยนตร์ต่างชาติของจีนกันถ้วนหน้า โดยจีนให้โควตากับภาพยนตร์จากนอกประเทศเพียงปีละ 34 เรื่อง เท่ากับเป็นการตัดโอกาสการทำรายได้ของสตูดิโอใหญ่ฝั่งฮอลลีวูดไปโดยปริยาย แต่มีการประเมินว่ารัฐบาลจีนอาจเตรียมขยายโควตาในปีนี้ หลังข้อตกลงฉบับเดิมที่ลงนามในปี 2555 หมดอายุลง

อย่างไรก็ตาม สำหรับคนที่ทำมาหากินอยู่ในแวดวงบันเทิงมานานอย่างโรเบิร์ต กัว ผู้อำนวยการสร้างภาพยนตร์ทางทีวี เห็นว่ามาตรการปราบปรามครั้งนี้ของรัฐไม่มีความยุติธรรม โดยมองว่า รัฐบาลคิดว่าอุตสาหกรรมภาพยนตร์ทำเงินได้เยอะ เมื่อต้องการเงินก็มารีดไถเอากับผู้คนในอาชีพนี้ และเขาก็เป็นคนหนึ่งที่ถูกอายัดเงินในบัญชี จากกรณีเลี่ยงภาษีของฟ่าน ปิงปิง ทำให้เขาเกิดภาวะขาดแคลนเงินสดหมุนเวียน 15 ล้านหยวน

ระบบการจัดเก็บภาษีของจีน แบ่งออกเป็น 5 ประเภท คือ ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีบริโภค (สรรพสามิต) ภาษีเงินได้จากการประกอบกิจการ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีธุรกิจ ซึ่งกรณีภาษีที่ดาราสาวต้องเสียนั่นคือ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา หมายถึง ภาษีที่เรียกเก็บจากบุคคลซึ่งมีถิ่นที่อยู่และมีเงินได้ในประเทศจีน รวมถึงบุคคลที่ไม่มีถิ่นที่อยู่ในจีนแต่มีแหล่งเงินได้จากในประเทศจีน ซึ่งมีเงินรายได้ที่กฎหมายจีนกำหนดให้เสียภาษีประเภทนี้ ได้แก่ รายได้จากเงินเดือน/ค่าจ้างรายได้จากการผลิต/การประกอบกิจการค้าของร้านค้าเอกชนรายได้ของบุคคลที่ได้จากการรับเหมาประกอบกิจการ/ให้เช่าเหมาแก่หน่วยงานธุรกิจรายได้จากค่าตอบแทนในการใช้แรงงานรายได้จากการอนุญาตให้ใช้สิทธิพิเศษรายได้จากดอกเบี้ย/ปันผลจากหุ้น/ปันผลกำไรรายได้จากค่าตอบแทนด้านบรรณาธิการรายได้จากการให้เช่าทรัพย์สินรายได้จากการโอนสิทธิทรัพย์สินรายได้จากความไม่คาดฝัน เช่น ถูกสลากกินแบ่ง และรายได้อื่นใดที่ประกาศของกระทรวงการคลังได้กำหนดไว้

นอกจากนี้ อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ อัตราก้าวหน้า และอัตราภาษีคงที่ โดยอัตราก้าวหน้า มีรายละเอียดปลีกย่อย คือ รายรับจากเงินเดือน/ค่าจ้างที่หักออกจากฐานรายได้ขั้นต่ำที่ไม่ต้องนำมาคำนวณภาษีเงินได้จะต้องเสียภาษีในอัตรา 3–45% และรายรับของร้านค้าเอกชน (เจ้าของคนเดียว) ที่ได้จากการผลิต การประกอบกิจการการค้า การรับเหมาประกอบกิจการการค้า หรือการให้เช่าเหมาแก่หน่วยงาน ธุรกิจ จะต้องเสียภาษีในอัตรา 5–35%

ภาษีอัตราคงที่ คือรายรับจากงานด้านบรรณาธิการต่างๆ ให้ลดหย่อน 30% ของยอดรายรับ แล้วจึงเสียภาษีในอัตรา 20% รายรับจากจากการอนุญาตให้ใช้สิทธิพิเศษ/รายรับจากดอกเบี้ย ปันผลจากหุ้น ปันผลกำไร/รายรับจากการให้เช่าทรัพย์สิน/รายรับจากการโอนสิทธิทรัพย์สิน/รายรับจากความไม่คาดฝัน และรายรับอื่นๆ จะต้องเสียภาษีในอัตรา 20%

กรณีของฟ่าน ปิงปิงนั้น เมื่อปี 2561 ฟ่านปิงปิง มีรายได้มากถึง 300 ล้านหยวน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน เดือนละ 25,000,000 หยวน ซึ่งตามกฎหมายจีน ผู้ที่มีรายได้เกินกว่าเดือนละ 80,000 หยวน จะต้องเสียภาษีในอัตรา 45%

กระแสแบนหัวเว่ย หนุนยอดขายเสื้อขนห่าน

กรุงเทพธุรกิจ ● ช่วงที่มีข่าวการจับกุม "เมิ่ง หว่านโจว" ประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน (ซีเอฟโอ)และทายาทของบริษัทหัวเว่ยที่แคนาดา มีข่าวว่าชาวจีนพากันแบนสินค้าที่ผลิตในแคนาดา โดยเฉพาะเสื้อแจ็คเก็ตขนห่าน แต่หลังจากเวลาล่วงเลยไป ก็พบว่า ในความเป็นจริงไม่ได้เป็นอย่างนั้น ยอดขายเสื้อขนห่านยังเพิ่มไม่หยุด

แม้มีเสียงเรียกร้องเมื่อเดือนธันวาคม ให้ชาวจีนแบนเสื้อแจ็คเก็ตขนห่านแคนาดาหลังการจับกุมซีเอฟโอหัวเว่ย ที่นครแวนคูเวอร์ของแคนาดา เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม แต่ยอดขายก็ยังเพิ่มขึ้น 50% ในไตรมาสที่ 4 ของปีที่แล้ว คือสูงถึง 399.3 ล้านดอลลาร์แคนาดา เกินจากตัวเลขที่นักวิเคราะห์คาดการณ์ไว้ที่ 360 ล้านดอลลาร์แคนาดา

บริษัทแคนาดา กูส โฮลดิงส์ คาดการณ์ว่า เสื้อแจ็คเก็ตขนห่านจะยังคงได้รับความนิยมอย่างสูงในหมู่ชาวจีนในช่วง 6 เดือนนับจากนี้ไป แม้มีข้อพิพาททางการทูตระหว่างจีนกับแคนาดา และเกิดกระแสเรียกร้องให้บอยคอตในเว็บไซท์และโซเชียล มีเดียจีน แต่กลับพบว่า มีชาวจีนหลั่งไหลไปเข้าคิวรออยู่ที่ด้านนอกร้านสาขากรุงปักกิ่งของแคนาดา กูส ที่เปิดตัวแห่งแรกเมื่อปลายเดือนธันวาคม เพื่อจะซื้อแจ็คเก็ตตัวละ 600 ดอลลาร์สหรัฐ

แดนี เรสส์ ประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหาร (ซีอีโอ) แคนาดา กูส บอกว่า เป็นเพราะชื่อเสียงของแคนาดาในจีนและที่อื่นๆ ยังดีอยู่ จึงเป็นเหตุผลให้คนส่วนใหญ่กล้าแหกกฎมาซื้อเสื้อขนห่าน อีกทั้งแคนาดา กูส ยังเป็นหุ้นส่วนพันธมิตรกับ ทีมอลล์ เว็บไซท์ขายสินค้าออนไลน์ในเครืออาลีบาบา จึงยิ่งหนุนให้แบรนด์ขึ้นอันดับท็อปบนแพล็ตฟอร์มนี้

ในช่วงที่บรรยากาศทางการทูตระหว่างแคนาดาและจีนค่อนข้างอึมครึมประมาณปลายปีที่แล้ว บริษัทกูส โฮลดิงส์ ได้ตัดสินใจเลื่อนการเปิดสาขาแรกในจีน ซึ่งตั้งอยู่ที่ย่านซานลี่ถุน ในเขตกรุงปักกิ่งออกไปอย่างไม่มีกำหนด โดยให้เหตุผลเกี่ยวกับขั้นตอนการปรับปรุงและตกแต่งภายในที่ยังไม่เสร็จสิ้นสมบูรณ์ แต่มีคนตั้งข้อสังเกตว่า เจ้าหน้าที่ของร้านปกปิดตราสัญลักษณ์และป้ายชื่อของร้านทั้งหมดที่อยู่ด้านนอกอาคาร เพื่อไม่ให้เป็นที่สังเกตของบุคคลทั่วไปว่าเป็นร้านอะไร

ปัจจุบัน นางเมิ่ง ได้รับการประกันตัวจากศาลสูงแห่งรัฐบริติชโคลมเบีย ที่เมืองแวนคูเวอร์ โดยเธอต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขอย่างเคร่งครัด

ขณะที่สหรัฐ ยังคงเดินหน้าเกลี้ยกล่อมประเทศพันธมิตรในหลายภูมิภาคทั่วโลกไม่ให้ใช้เทคโนโลยี5จีของหัวเว่ย ล่าสุด นายไมค์ ปอมเปโอ รัฐมนตรีกระทรวงการต่างประเทศสหรัฐขู่ว่า ถ้าชาติพันธมิตรเลือกใช้อุปกรณ์ของจีน สหรัฐจะจำกัดการเข้าถึงอุปกรณ์ของบริษัทสหรัฐ ซึ่งถ้อยแถลงนี้มีขึ้นที่ประเทศฮังการี ซึ่งเป็นฐานธุรกิจสำคัญของหัวเว่ยในยุโรป หลังจากหัวเว่ยประกาศแผนลงทุนถึง 1.2 พันล้านดอลลาร์ในประเทศนี้ ขณะที่สหรัฐต้องการส่งเสริมความร่วมมือกับฮังการีและชาติอื่นๆ ในแถบยุโรปกลาง

นายปอมเปโอ กล่าวว่า สหรัฐต้องการแจ้งให้ชาติพันธมิตรตระหนักถึงความเสี่ยงในการใช้อุปกรณ์ของหัวเว่ย แต่สหรัฐจะไม่บังคับให้ประเทศเหล่านี้กีดกันอุปกรณ์ของหัวเว่ย โดยจะปล่อยให้ตัดสินใจเอง ซึ่งความเคลื่อนไหวดังกล่าวมีขึ้นท่ามกลางความพยายามของสหรัฐในการผลักดันประเทศพันธมิตรในยุโรปและทั่วโลก หลีกเลี่ยงการใช้อุปกรณ์จากหัวเว่ยหรือบริษัทจีนรายอื่นๆ ในระบบพาณิชย์ ในขณะที่ประเทศเหล่านั้น กำลังเตรียมความพร้อมยกระดับเทคโนโลยีเครือข่ายโทรศัพท์ไร้สายคลื่นความถี่ 5จี

ด้านประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ของสหรัฐ เตรียมลงนามในคำสั่งฝ่ายบริหารเร็วๆ นี้ เพื่อห้ามไม่ให้มีการใช้อุปกรณ์โทรคมนาคมจีนในโครงการพัฒนาเครือข่ายไร้สาย 5จี ของสหรัฐ

'ทะเลจีนใต้'-'ขัดแย้งการค้า'
ปมปัญหาใหญ่สหรัฐ-จีน

กรุงเทพธุรกิจ ● ปัญหากรณีพิพาทในทะเลจีนใต้ และ ความขัดแย้งทางการระหว่างสหรัฐและจีน เป็นสองเรื่องหลักที่สองชาติมหาอำนาจเศรษฐกิจโลกต้องหารือเพื่อหาบทสรุปร่วมกันให้ได้ มิฉะนั้นจะเกิดผลกระทบต่อส่วนอื่นๆของโลกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ท่ามกลางการคาดหวังของเหล่านักลงทุนที่อยากเห็นบรรยากาศการลงทุนที่ดี ไร้ปัญหาขัดแย้ง และไม่มีการตอบโต้กันด้วยมาตรการด้านภาษี แต่ในความเป็นจริงปัญหาใหญ่สองปัญหานี้จะได้รับการแก้ไขให้หมดไปได้หรือไม่ ติดตามได้จากรายงาน

เหลือเวลาอีกประมาณสองอาทิตย์ก็จะถึงกำหนดเส้นตาย 1 มีนาคม ที่รัฐบาลสหรัฐประกาศจะใช้มาตรการขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากจีนมูลค่า 2 แสนล้านดอลลาร์ในอัตรา 25% จากเดิมซึ่งอยู่ที่ระดับ 10% ในขณะที่การเจรจาการค้ารอบใหม่ระหว่างคณะทำงานของสหรัฐและจีน ซึ่งปิดฉากไปแล้วเมื่อวันศุกร์ (15ก.พ.) โดยฝ่ายสหรัฐบอกแค่ว่าการเจรจาร่วมกันเป็นไปอย่างสร้างสรรค์และราบรื่น ทำให้ผู้จับตามองเกิดความวิตกกังวลว่า การเจรจาการค้าจะล้มเหลวในช่วงที่เส้นตายใกล้เข้ามาทุกที

แม้ล่าสุด ประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ของสหรัฐ ออกมาระบุว่า สามารถขยายระยะเวลาเส้นตายการบรรลุข้อตกลงการค้ากับจีนออกไป หากการเจรจาการค้ามีความคืบหน้าเป็นที่น่าพอใจ ท่ามกลางกระแสการรายงานของสื่อทั่วโลกว่าทรัมป์จะขยายเส้นตายออกไป 60 วัน

ประเด็นสำคัญที่สหรัฐเดินหน้ากดดันจีน คือ การปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจเพื่อปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทอเมริกัน และยกเลิกข้อกำหนดที่ให้บริษัทอเมริกันถ่ายโอนเทคโนโลยีให้กับบริษัทจีน หากต้องการเข้าไปลงทุนในประเทศ รวมถึงการควบคุมการให้เงินอุดหนุนของอุตสาหกรรม

ส่วนประเด็นอื่นๆ ได้แก่ ความไม่สมดุลทางการค้า การจารกรรมไซเบอร์ การควบคุมสกุลเงิน การเข้าถึงตลาด และกลไกการบังคับใช้สำหรับข้อตกลงใดๆ ที่ทำขึ้น

ผู้ใกล้ชิดประธานาธิบดีทรัมป์ กล่าวว่า การเจรจาที่เกิดขึ้นในช่วงปลายสัปดาห์นี้มีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากสะท้อนให้เห็นถึงความคืบหน้าที่น่าเชื่อถือต่อทั้งประธานาธิบดีและตลาดการเงิน แต่ทั้งสองฝ่ายเพิ่งจะยังอยู่ในขั้นตอนของการร่างเอกสารร่วม และยังคงมีความเห็นต่างในประเด็นที่ว่าจะบังคับใช้ข้อตกลงอย่างไร ซึ่งเจ้าหน้าที่สหรัฐย้ำว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างยิ่ง ส่งผลให้มีความเป็นไปได้มากที่สุดว่าจะมีการขยายกำหนดเส้นตายจากเดิมในวันที่ 1 มีนาคมออกไป และรัฐบาลสหรัฐจะยังไม่ปรับขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากจีนมูลค่า 2 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ สู่อัตรา 25% ตามที่ทรัมป์เคยขู่เอาไว้

ในการเจรจารอบล่าสุดในกรุงวอชิงตันเมื่อช่วงปลายเดือนที่แล้ว ส่งผลให้จีนกลับมาสั่งซื้อถั่วเหลืองจากสหรัฐ ตามที่ให้คำมั่นเรื่องการนำเข้าสินค้าสหรัฐเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าคำสั่งซื้อเหล่านั้นจะเป็นผลดีกับเกษตรกรชาวอเมริกัน แต่การประชุมดังกล่าวกลับไม่ปรากฏความคืบหน้าในประเด็นเชิงโครงสร้างที่สร้างความแตกแยกให้กับทั้งสองประเทศ เช่น นโยบายอุตสาหกรรม เงินอุดหนุนจากรัฐบาล การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาหรือการบังคับถ่ายโอนเทคโนโลยี แรงจูงใจด้านเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ดี หลายฝ่ายตั้งข้อสังเกตว่า ในขณะที่จีนเผชิญภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวนั้น ส่งผลให้รัฐบาลจีนมีแรงจูงใจอย่างมากในการตอบสนองข้อเรียกร้องของสหรัฐ และยุติสงครามการค้าที่ยืดเยื้อ เห็นได้จากการผ่านกฎหมายอย่างรวดเร็วในหมวดห้ามการโจรกรรมทรัพย์สินทางปัญญาและการบังคับถ่ายโอนเทคโนโลยี แต่คำถามสำคัญที่ตามมา คือ ทางการจีนจะยอมประนีประนอมได้อีกมากเท่าใด เนื่องจากสหรัฐต้องการผลักดันให้เกิดแผนการจัดลำดับความสำคัญในการวิจัยเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (เอไอ) ซึ่งถือเป็นเรื่องยากที่จะโน้มน้าวจีนเกี่ยวกับนโยบายการครอบครองเทคโนโลยีขั้นสูงของประเทศ

นอกจากนี้ เมื่อใกล้ถึงกำหนดเส้นตายวันที่ 1 มีนาคม การพิจารณาและคาดคะเนถึงผลได้ผลเสียจะเพิ่มขึ้น ถือเป็นงานหนักสำหรับคณะผู้แทนเจรจาต่อรองในการเห็นพ้องต้องกันกับข้อตกลงฉบับสมบูรณ์ตามที่ทรัมป์เรียกร้อง ซึ่งอดีตเจ้าหน้าที่กระทรวงพาณิชย์ของจีน และปัจจุบันเป็นนักวิชาการอาวุโสประจำศูนย์โลกาภิวัฒน์ของจีน ซึ่งเป็นกลุ่มวิจัยอิสระ กล่าวว่า กุญแจสำคัญของการเจรจาอยู่ที่ว่าสหรัฐและจีนจะสามารถหาจุดร่วมระหว่างกันได้หรือไม่ และนับจนถึงขณะนี้ไม่สามารถระบุได้ว่าสหรัฐจะขยายกำหนดเวลาออกไปหรือไม่ แต่ก็ถือว่ายังเร็วเกินไปที่จะคาดการณ์ผลลัพธ์ใดๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น

การเจรจาการค้าครั้งนี้ เกิดขึ้นในช่วงเดียวกันกับที่สถานการณ์ในทะเลจีนใต้ทวีความร้อนแรงขึ้น หลังจากที่เรือพิฆาตติดขีปนาวุธนำวิถี 2 ลำของกองทัพสหรัฐแล่นเข้าไปในระยะ 12 ไมล์ทะเลของแนวปะการังมิสชีฟ บริเวณหมู่เกาะสแปรตลีย์ พื้นที่พิพาทเรื่องการอ้างกรรมสิทธิ์เหนือน่านน้ำระหว่างจีนกับหลายประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เมื่อวันจันทร์ (11ก.พ.) ที่ผ่านมา สร้างความไม่พอใจเป็นอย่างมากให้กับทางการจีน

นางหัว ชุนหยิง โฆษกกระทรวงการต่างประเทศของจีน ได้กล่าวถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นว่า สหรัฐมุ่งมั่นที่จะยุยงปลุกปั่นปัญหาในบริเวณทะเลจีนใต้ สร้างความตึงเครียดและบ่อนทำลายสันติภาพ พร้อมเรียกร้องให้สหรัฐยุติการกระทำที่เป็นการยั่วยุ

สำหรับปฏิบัติการของกองทัพสหรัฐที่เกิดขึ้นถือเป็นความพยายามครั้งล่าสุดเพื่อตอบโต้ต่อกรณีที่สหรัฐมองว่าเป็นความเคลื่อนไหวของรัฐบาลจีนในการจำกัดเสรีภาพการเดินเรือในทะเลจีนใต้ ซึ่งเป็นเส้นทางยุทธศาสตร์ที่สำคัญ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทางการจีน อ้างกรรมสิทธิ์เหนือพื้นที่เกือบทั้งหมดของทะเลจีนใต้ รวมถึงกล่าวโจมตีสหรัฐและชาติพันธมิตรที่ปฏิบัติการทางเรือใกล้กับหมู่เกาะที่จีนยึดครอง

ถนนนักลงทุน

PSL รับต้นปีนี้สงครามการค้ากดค่าระวางเรือวูบกว่า 50%
แต่ยันทั้งปีโตกว่าภาพรวมที่คาดโต 4%
คาลิด มอยนูดดิน ฮาชิม

กรุงเทพธุรกิจ ริมถนนนักลงทุน

●● ถือฤกษ์ดีใน **"วันแห่งความรัก" (วาเลนไทน์)** 14 ก.พ. ที่ผ่านมา เปิดให้บริการ **"ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก"** ราชประสงค์ โดยมี **"สุรชัย โชติจุฬางกูร"** บอสใหญ่ **บมจ.เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป หรือ PLAT** และคณะผู้บริหารร่วมทำบุญ เพื่อความเป็นสิริมงคล และถือเป็นการเปิดประตูต้อนรับประชาชนทั่วไป เข้าใช้บริการและชอปปิงอย่างจุใจ และได้รับกระแสตอบรับจากประชาชนจำนวนมากที่เข้ามาใช้บริการ...!! เรียกว่าแฮปปี้ทั้งผู้บริหารและประชาชน

สุรชัย โชติจุฬางกูร

●● ได้รับการตอบรับจากสาวกสินค้าไอทีอย่างล้นหลาม !! หลัง **บมจ. คอมเซเว่น หรือ COM7** พร้อมทีมบริหาร ยกทัพสินค้าไอทีร่วมออกบูธ BaNANA และบูธ Studio7 ในงาน **THAILAND MOBILE EXPO 2019** งานนี้ **"ณัฐนันท์ กีรติกรยศนันท์"** หญิงเก่ง COM7 ยิ้มแก้มปริ หลังเห็นผู้สนใจเข้ามาแวะเวียนเข้ามาจำนวนมาก เชื่อกระตุ้นตลาดมือถือให้คึกคัก ตอกย้ำสถานะเบอร์หนึ่งในธุรกิจค้าปลีกไอทีและสมาร์ทโฟนรายใหญ่ของเมืองไทย

●● ด้านฝ่ายวิจัย **บริษัทหลักทรัพย์ (บล.) เคจีไอ** เชียร์ **"ซื้อหุ้น COM7"** ให้ราคาเป้าหมายปี 2562 อยู่ที่ 26 บาทต่อหุ้น และประเมินว่ากำไรสุทธิของ COM7 จะทำ **"สถิติสูงสุดใหม่"** ที่ 241 ล้านบาท ในไตรมาส 4 ปี 2561 สาเหตุสำคัญจะมาจากรายได้ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทั้งในแง่ของรายได้ที่เพิ่มขึ้นเทียบกับช่วงเดียวกันจะมาจากรายได้ค่าบริการที่สูงขึ้นในขณะที่รายได้ที่เพิ่มขึ้นไตรมาสน่าจะมาจากการเปิดตัวสินค้าใหม่ของ Apple

●● รอลุ้นกันมาก็หลายสัปดาห์ ในกรณีสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กล่าวโทษทางแพ่ง กรณีสร้างราคาหลักทรัพย์ **บมจ. การบินกรุงเทพ หรือ BA** ล่าสุดเมื่อวันที่ 8 ก.พ.ที่ผ่านมา ก.ล.ต. แจ้งความคืบหน้าเกี่ยวกับการปฏิบัติตามมาตรการลงโทษทางแพ่ง โดยบุคคลทั้งสามได้ยินยอมปฏิบัติตามมาตรการลงโทษทางแพ่ง โดยชำระค่าปรับทางแพ่งเรียบร้อยแล้ว

●● โดย **"หมอปราเสริฐ ปราสาททองโอสถ"** และพวก ตกลงยินยอมปฏิบัติตามมาตรการลงโทษทางแพ่งตามที่คณะกรรมการพิจารณามาตรการลงโทษทางแพ่งกำหนด 257,284,350.00 บาท **"ปรมาภรณ์ ปราสาททองโอสถ"** ตกลงยินยอมปฏิบัติตามมาตรการลงโทษทางแพ่งตามที่คณะกรรมการพิจารณามาตรการลงโทษทางแพ่งกำหนด 235,036,775.00 บาท และ **"นฤมล ใจหนักแน่น"** ชำระค่าปรับทางแพ่ง 7,126,800 บาท

●● ไม่ธรรมดา !! ล่าสุด **บมจ. วี จี ไอ โกลบอล มีเดีย หรือ VGI** อวดกำไรไตรมาส 3/61-62 **"สูงสุดประวัติการณ์"** ที่ 309 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 70.8% หลังรายได้ แตะ 1.4 พันล้านบาท เติบโต 50% จากแรงหนุนของธุรกิจสื่อโฆษณานอกบ้าน และธุรกิจบริการดิจิทัล งานนี้บอร์ดใจดีประกาศปันผลระหว่างกาล 0.04 บาท/หุ้น ขึ้น XD วันที่ 22 ก.พ.62 กำหนดจ่าย วันที่ 8 มี.ค.62

●● ขณะที่มุมมองตลาด **"สื่อโฆษณา"** จะมีแนวโน้มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการเลือกตั้งที่จะเกิดขึ้นในต้นปี 2562 ที่คาดว่าจะส่งผลในเชิงบวกต่อภาพรวมของเศรษฐกิจ ซึ่งจะเป็นผลดีการใช้จ่ายงบประมาณโฆษณา รวมทั้งการเติบโตตลาดอีคอมเมิร์ซ (e-commerce) ที่มีการคาดการณ์ว่า **"เติบโตขึ้นถึง 30%"** ต่อปี จากการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคที่มีความนิยมใช้สมาร์ทโฟน และแทบเล็ต

●● จังหวะดีเปิดตัวอาหารสัตว์เลี้ยงระดับพรีเมี่ยมแบรนด์ใหม่ **"มองชู"** ชูคอนเซปต์ **"เสิร์ฟความสุขในทุกวัน...ให้กับเค้าที่คุณรัก"** ให้สัตว์เลี้ยงมีสุขภาพดี ด้วยเมนูที่อร่อย และเต็มเปี่ยมด้วยคุณค่าทางโภชนาการที่เหมาะสม งานนี้ **"เฮ็นริคคัส แวน เวสเทนดร็อป"** บิ๊กบอส **บมจ. ห้องเย็นเอเชี่ยน ซีฟู้ด หรือ ASIAN** กระซิบจ่อเปิดตัวเดือน ก.พ. 2562 เจาะตลาดระดับกลาง-บน ตั้งเป้ายอดขายในไทย 200 ล้านบาท ภายใน 3 ปี

เฮ็นริคคัส แวน เวสเทนดร็อป

●● งานนี้ **"บิ๊กบอส ASIAN"** จากข้อมูลสถิติย้อนหลัง 10 ปี ตลาดอาหารสัตว์เลี้ยงในเมืองไทยเติบโต **"10–25%"** ต่อปี ซึ่งในปี 2562 คาดว่าตลาดอาหารสัตว์เลี้ยงจะมีมูลค่ารวมอยู่ประมาณ 36,000 ล้านบาท เติบโตอยู่ที่ 10% โดยตลาดกลุ่มอาหารสัตว์พรีเมี่ยมจะอยู่ที่ 4,600 ล้านบาท ซึ่ง ASIAN มองเห็นเป็นโอกาสในการขยายฐานธุรกิจในอนาคต

●● **บมจ.บิสซิเนสอะไลเม้นท์ หรือ BIZ** คว้างานใหม่ ขายเครื่องเร่งอนุภาค Photon Linear Accelerator ให้กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข มูลค่าสัญญา 133.35 ล้านบาท งานนี้ ดันงานในมือไม่ต่ำกว่า 1,400 ล้านบาท อ้าว !! **"สมพงษ์ ชื่นกิติญานนท์"** และ **"วรวิทย์ สีลภูสิทธิ์"** สองนายใหญ่ แห่ง BIZ ขยันขันแข่งแบบนี้แล้ว แนวโน้มผลงานทั้งปีผู้ถือหุ้นสบายใจหายห่วงกันได้เลย

●● ได้รับฟีดแบ็กจากผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี สำหรับงาน Open House ครั้งแรกของ TVD หลังซีอีโอคนเก่ง **"ทรงพล ชัญมาตรกิจ"** บอสใหญ่ **บมจ.ทีวี ไดเร็ค หรือ TVD** และทีมงาน เปิดประตูออฟฟิศย่านวัชรพล ต้อนรับผู้ถือหุ้นกว่า 50 ราย เข้าชมกิจการ TVD และบริษัทในเครือแบบเป็นกันเอง พร้อมสรุปทิศทางการดำเนินงานและเป้าหมายการเติบโตในปีนี้ ที่มีแผนบุกหนักทุกช่องทางขายภายใต้กลยุทธ์ Omni Channel เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้น ว่าปีนี้ TVD สดใสแน่นอน...

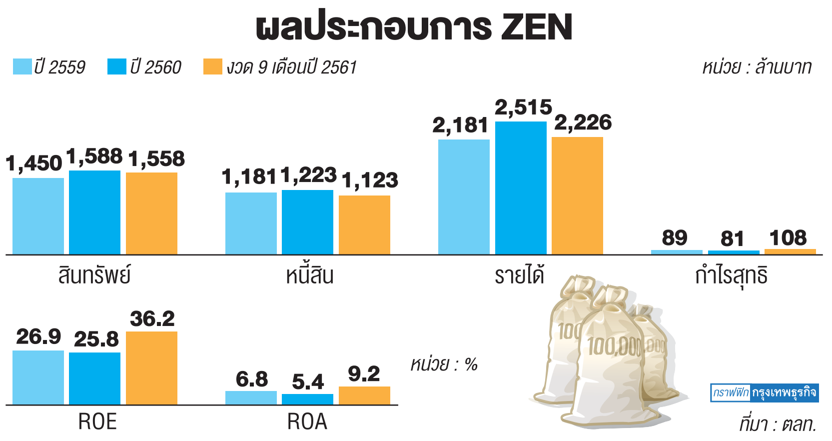
●● ใครชื่นชอบการถ่ายรูปเก๋ๆ ไว้อัพบนเฟซบุ๊ค ล่าสุด **บมจ.อีเอ็มซี หรือ EMC** เปิดโครงการ Community Mall ใจกลางเมืองมหาชัย จ.สมุทรสาคร เป็น **"แลนด์มาร์ค มหาชัย"** บนพื้นที่ 16 ไร่ มีพื้นที่ค้าขายพร้อมอาคารพาณิชย์ติดมอลล์จำนวนกว่า 101 ยูนิต ซึ่งรวมแหล่งชอปปิงและร้านอาหารชั้นนำมากมาย เดินทางสะดวกด้วยรถไฟชานเมือง หรือใครผ่านไปผ่านมาแถวนั้นก็อย่าลืมแวะเวียนไป กิน เที่ยว ที่เดียวครบทุกไลฟ์สไตล์กันเลย

ZEN รุกแบรนด์ใหม่ 5 ปียอดขาย 'หมื่นล้าน'

● **ดาริน โชสูงเนิน**
กรุงเทพธุรกิจ

แสวงหาทำเล Blue Ocean & เพิ่มแบรนด์ "จุดขาย" หุ้นน้องใหม่ไอพีโอ "เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป" เข้าซื้อขายตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 20 ก.พ.นี้ "บุญยง ตันสกุล" มือปืนรับจ้างส่งซิกกำลังเจรจาซื้อ 1–2 แบรนด์ หวังเงินในกระเป๋า 5 ปี "หมื่นล้าน"

แม้นั่งตำแหน่ง **"ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร" (CEO)** แค่เพียง 1 ปี แต่ว่า **"ความรอบรู้"** เรื่องการทำธุรกิจของ **"บุญยง ตันสกุล"** มือปืนรับจ้างบริหาร **บมจ. เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป หรือ ZEN** บริษัทน้องใหม่ที่เตรียมขายหุ้นไอพีโอในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในวันที่ 20 ก.พ.นี้ ในราคาหุ้นละ 13 บาท มูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) 1 บาท หลังเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งแรก (IPO) จำนวน 75 ล้านหุ้น แก่พอตัว...!!



ตลอด 3-4 ปีที่ผ่านมา **"บมจ. เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป"** ของ **"กลุ่มสรรคนนท์–จอมขวัญ จิราธิวัฒน์"** หุ้นใหญ่สัดส่วน 66.90% (ตัวเลขหลังขายหุ้นไอพีโอ) ใช้เวลาส่วนใหญ่ในการปรับทัพองค์กร เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมคนเปลี่ยน ดังนั้น ธุรกิจของเครือ ZEN จำเป็นก็ต้อง **"ทรานส์ฟอร์ม" (Transform)** ตัวเองให้ตามไปด้วย

"จะไม่นั่งรอโอกาสแบบเดิมๆ แล้ว แต่จะปรับตัวเราไปหาโอกาสที่รออยู่แล้ว" หนึ่งในโมเดลธุรกิจของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ จากแบรนด์อาหารญี่ปุ่นที่ปัจจุบันตลาดมีการแข่งขันสูง ซึ่งบริษัทต้องไดเวอร์ซิไฟด์ตัวกลายมาเป็น **"ผู้ให้บริการอาหาร" (Food Service)** อย่างเต็มรูปแบบ โดยในเครือ ZEN จะมีแบรนด์อาหารที่หลากหลาย และในอนาคตสัดส่วนรายได้อาหารญี่ปุ่นจะลดลงเรื่อยๆ

"ธุรกิจยังมีช่องทางการเติบโตอีกมาก ฉะนั้น ภารกิจแรกที่ต้องทำ นั่นคือ อยากผลักดันบริษัทเข้ามานำระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ หากต้องการต่อยอดธุรกิจให้มีอัตราการเติบโตในอนาคต"

ปัจจุบัน เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป ดำเนินธุรกิจผู้ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจร้านอาหาร และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องอื่น แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย **1.ธุรกิจร้านอาหาร** รวม 255 สาขา แบ่งเป็นร้านอาหารญี่ปุ่น 6 แบรนด์ จำนวน 88 สาขา และร้านอาหารไทยอีก 6 แบรนด์ จำนวน 167 สาขา **2.ธุรกิจแฟรนไชส์** ปัจจุบันมี 143 สาขา

และ **3.ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องอื่น** ได้แก่ ธุรกิจการบริการจัดส่งอาหาร (Delivery) และการบริการจัดเลี้ยง (Catering) ธุรกิจการให้บริการบริหารร้านอาหาร (Restaurant Consultancy) และ ธุรกิจอาหารค้าปลีก เช่น ผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมปรุง (Ready-to-Cook) และผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทาน (Ready-to-Eat) เป็นต้น

"บุญยง ตันสกุล" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร **บมจ.เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป หรือ ZEN** ถือโอกาสแจกแจงแผนธุรกิจให้ "กรุงเทพธุรกิจ BizWeek" ฟังว่า เมื่อเป้าหมายสำคัญต้องการเป็นหนึ่งในผู้นำ **"ผู้ให้บริการอาหาร" (Food Service)** อย่างเต็มรูปแบบ โดยมีแบรนด์อาหารอีกหลากหลายทั่วโลก จากปัจจุบันมี 12 แบรนด์ แบ่งเป็น กลุ่มแบรนด์ร้านอาหารญี่ปุ่น 6 แบรนด์ และกลุ่มร้านแบรนด์อาหารไทย 6 แบรนด์

ฉะนั้น แบรนด์อาหารที่ 13 หรือ 14 จะเกิดขึ้นแน่นอน...!! ภายใน 5 ปีข้างหน้า (2562-2566) สอดคล้องกับเป้าหมายรายได้ของบริษัทแตะ **"หมื่นล้านบาท"**

ไม่เคยหยุดในการคุยกับแบรนด์อาหารใหม่ๆ ทั้งไทยและต่างชาติ ตอนนี้สนใจอยู่ 3-4 แบรนด์ ซึ่งอยู่ในขั้นตอนของการศึกษาข้อมูลและรายละเอียด โดยขนาดที่ ZEN สนใจเป็นแบรนด์อาหารที่มีรายได้ระดับ 500-1,000 ล้านบาท เพียงแต่ตอนนี้เราต้องการทำตลาด **"แบรนด์เขียง"** ซึ่งเป็นร้านอาหารไทยตามสั่ง หรือ Street Food และ **"แบรนด์ Musha by ZEN"** ให้แข็งแกร่งก่อน หลังพึ่งเปิดตัวทั้งสองแบรนด์ไปเมื่อช่วงปลายปี 2561

อย่างไรก็ตาม ในปีนี้อาจจะมีโอกาสเห็นหรือไม่เห็นการซื้อแบรนด์ใหม่ๆ ขึ้นอยู่ที่การคุยในรายละเอียดหากได้ข้อสรุปเร็วอาจจะเห็นดีลสำเร็จในครึ่งปีหลัง

"หากเราต้องการเติบโตหมื่นล้านภายใน 5 ปี จำเป็นต้องมีแบรนด์อาหารใหม่ๆ เข้ามาเติมในพอร์ตลงทุนราว 1–2 แบรนด์ อาทิ อาหารจีน หรือ อาหารประเภทต้มๆ (ยกตัวอย่าง ชาบู สุกี้ เป็นต้น) แต่หากไม่มีแบรนด์ใหม่เข้ามาเติมคาดว่ารายได้จะอยู่ราว 8,000 ล้านบาท"

"ซีอีโอ" เล่าให้ฟังต่อว่า สำหรับแบรนด์ร้านอาหารภายใต้การดำเนินงานของ ZEN ต่อไปธุรกิจในเครือของ ZEN จะเคลื่อนตัวไปแบบตัวเล็กด้วยแบรนด์ร้านอาหารไทย ด้วยสโลแกนว่า **"ร้านสะดวกกิน"** ขณะที่แบรนด์ร้านอาหารญี่ปุ่นต้องรักษาความเป็นพรีเมียมเหมือนเดิม เพราะว่าแบรนด์ร้านอาหารญี่ปุ่นมีกลุ่มลูกค้าโดยเฉพาะเป็นครอบครัว

ขณะที่ กลยุทธ์ในปี 2562 บริษัทจะเน้นขยาย 2 แบรนด์ใหม่ (แบรนด์เขียง และ Musha) ที่พึ่งเปิดตัวไปเดือนธ.ค. 2561 ที่ผ่านมา โดย **"แบรนด์เขียง"** ซึ่งเป็นร้านอาหารไทยตามสั่ง (Street Food) ซึ่งจะใช้โมเดลมุ่งหาทำเลที่เป็น "**Blue Ocean**" เช่น ตึกแถวในซอย อาคารออฟฟิศ สถานีเติมน้ำมัน หน้าหมู่บ้านจัดสรร เป็นต้น โดยปัจจุบันพื้นที่มีรออยู่แล้วเพียงแต่บริษัทต้องปรับตัวเองให้เข้ากับพื้นที่ที่มีอยู่ต่อไปการขยายสาขาไม่จำเป็นต้องรอห้างสรรพสินค้าเปิดสาขาใหม่แล้ว

โดยบริษัทจะเริ่มทำโมเดลธุรกิจ ด้วยการนำแบรนด์เขียงไปตั้งอยู่ตามสถานที่ต่างๆ ตั้งแต่ปีนี้เป็นต้นไป ยกตัวอย่าง พื้นที่หน้าหมู่บ้านจัดสรรขนาดใหญ่ เราก็นำแบรนด์ของเราไปตั้งตรงนั้นเลย !! เปรียบประหนึ่งเป็นครัวของหมู่บ้าน จากปัจจุบันมีร้านอาหารแบรนด์ไทยในปั้มน้ำมัน PTT ซึ่งบริเวณนั้นมีหมู่บ้านจัดสรร 4 โครงการ ส่งผลให้ตอนนี้บริษัทมีสัดส่วนรายได้อาหารที่ไม่ได้ทานในร้าน หรือ Take-away อยู่ที่ 20% คิดเป็นยอดขายต่อวัน 15,000-20,000 บาท

"อนาคตธุรกิจในเครือ ZEN จะมีแบรนด์อาหารหลากหลาย เป็นการซื้อและพัฒนาของตัวเอง"

ในปีนี้บริษัทตั้งเป้าเปิดแบรนด์เขียง 40 สาขา แบ่งเป็นสาขาที่อยู่ในปั้มน้ำมัน 30 สาขา และที่เหลือ 10 สาขาเป็นสาขาตามตึกแถวหรือออฟฟิศ และต่อไปสำหรับโลเคชั่นที่อยากเข้าไปตั้งร้านแบรนด์เขียง คือ ตามนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ

"โมเดลธุรกิจของผมคิดใหม่พื้นที่ไหนที่มีโอกาสและยังไม่มีใครไป ZEN จะทรานส์ฟอร์มไป ด้วยการไปอยู่ตามชุมชน โดยใช้แบรนด์เขียงเป็นตัวบุกตลาด Food Service ต่อไปแบรนด์เขียงจะเป็นครัวของหมู่บ้าน ครัวของออฟฟิศ"

สำหรับ **"แบรนด์ Musha by ZEN"** เป็นร้านอาหารญี่ปุ่นแนวใหม่ เปรียบเหมือนอาหารญี่ปุ่นตามสั่งเป็นอาหารจานเดียว แต่สามารถเติมข้าวได้แบบไม่อั้น **"เปรียบเหมือนอาหารญี่ปุ่นแบรนด์เขียง"** ปัจจุบันมี 4 สาขา เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นนักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นอาหารญี่ปุ่นรุ่นใหม่ เจาะตลาดคนรุ่นใหม่ที่ชอบเล่นสมาร์ทโฟน ต่อไปจะนำแบรนด์ Musha มาเปิดในปั้มน้ำมันด้วย

เขาบอกต่อว่า อีกหนึ่งธุรกิจกำลังมาแรงคือ **"ธุรกิจดิลิวอรี่"** ซึ่งบริษัทเปิดดำเนินการเมื่อช่วงปลายปีที่ผ่านมา แต่ปรากฏว่ายอดขายเติบโตแบบ **"ก้าวกระโดด"** โดยยอดขายเดือนละ 4 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันบริษัทใช้บริการจัดส่งอาหารในเครือของ ZEN ผ่านบริการ LINE MAN PANDA และในเดือนมี.ค. นี้ บริษัทจะเปิดตัวหมายเลขโทรศัพท์ 4 หลัก (Call Center) ในการสั่งอาหารในแบรนด์ ZEN รวมทั้งการปรับรูปแบบเมนูอาหารใหม่ ซึ่งจะเป็นเมนูที่ทำออกมาเพื่อจำหน่ายผ่านออนไลน์เท่านั้น !!

สำหรับปี 2562-2563 บริษัทมีแผนขยายสาขาร้านอาหารเพิ่มขึ้นอีก 348 สาขา แบ่งเป็นการลงทุนในปีนี้จำนวน 123 สาขา ผ่านรูปแบบแฟรนไชส์ 87 สาขาและลงทุนเอง 36 สาขา ขณะที่ปี 2563 จะเพิ่มสาขาอีก 225 สาขา เป็นแฟรนไชส์ 175 สาขาและลงทุนเอง 50 สาขา เพื่อผลักดันการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ในช่วง 2 ปีนับจากนี้ บริษัทพร้อมขยายสาขาอย่างเต็มที่ หลังจากได้ลงทุนด้านระบบบริหารจัดการภายในองค์กรและการเสริมทีมบุคลากรไว้รองรับเรียบร้อยแล้ว ประกอบกับบริษัทมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้นหลังจากเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงมีเป้าหมายที่ต้องการยกระดับองค์กรไปสู่การเป็นผู้นำธุรกิจฟู้ดเซอร์วิสในประเทศไทย และมุ่งสู่การเป็นผู้นำธุรกิจอาหารที่ได้รับความนิยมและความไว้วางใจจากลูกค้า พันธมิตรทางธุรกิจและผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ร้านอาหาร 90% (เป็นอาหารญี่ปุ่น 90% และอาหารไทย 10%) และอีก 10% มาจากธุรกิจแฟรนไชส์และดิลิเวอรี่

แต่ในอนาคต 3-5 ปี แนวโน้มร้านอาหารแบรนด์ไทยจะมีสัดส่วนใหญ่กว่าแบรนด์ร้านอาหารญี่ปุ่นอาจจะเป็น 50 : 50 เพราะว่าแบรนด์อาหารไทยต่อไปแบรนด์ร้านอาหารไทยจะเติบโตทั้งในและนอกห้างสรรพสินค้า คาดว่าสัดส่วนรายได้จะเริ่มเปลี่ยนทุกๆ ปี

"ธุรกิจของ ZEN ดีอยู่แล้วเพียงแต่ว่าเราจะต่อยอดยังไงให้เร็ว ฉะนั้นโมเดลธุรกิจเราจะปรับจากที่เป็นร้านอาหารญี่ปุ่นที่ปัจจุบันมีการแข็งขันสูง โดยเราจะต้องไดเวอร์ซิไฟด์ตัวเองมาเป็น Food Service และอนาคตจะกินสัดส่วนร้านอาหารญี่ปุ่นไปเรื่อยๆ"

อย่างไรก็ตาม อนาคต ZEN จะไม่นั่งรอลูกค้ามากินในร้านอย่างเดียวแล้ว ตรงกันข้ามเราจะเป็นคนวิ่งไปหาลูกค้าเอง ด้วยกลยุทธ์ย่อตัวเองให้เล็ก และค่อยๆ ทรานส์ฟอร์มตัวเองไปอยู่ใกล้ลูกค้าให้มากที่สุด อย่างหน้าออฟฟิศ หรือ ตามตึกในซอกซอย ซึ่งลูกค้าหิวเมื่อไหร่ลงมาหาเราและเจอเราเป็นร้านแรกนั่นแหละเป็นผู้ชนะจากเดิมที่เรานั่งรอลูกค้ามาหา

สำหรับ ภาพรวมอุตสาหกรรมอาหาร โดยนับจากปี 2555-2560 ภาพรวมธุรกิจร้านอาหารมีอัตราเติบโตเฉลี่ยประมาณ 4.7% ต่อปี หรือมีมูลค่าตลาดรวมในปี 2560 อยู่ที่ประมาณ 8.4 แสนล้านบาท ขณะที่ Euromonitor International คาดการณ์ในปี 2565 มูลค่าตลาดธุรกิจร้านอาหารจะเพิ่มขึ้นเป็นกว่า 1.05 ล้านล้านบาท

ท้ายสุด "บุญยง" ทิ้งท้ายไว้ว่า ธุรกิจของ ZEN ถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ จึงได้รับผลดีจากภาพรวมของเศรษฐกิจที่ขยายตัวและธุรกิจร้านอาหารที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวของรายได้ประชากรและการเติบโตของหัวเมืองใหญ่ อนาคตจะมีแบรนด์อาหารมากขึ้น โดยเป็นการซื้อแบรนด์และพัฒนาแบบของตัวเอง

กรุงเทพธุรกิจ
Value Way
ชัชวนันท์ สันธิเดช
facebook.com/ClubVI

ตลาดหุ้นกับการเมือง

ช่วงหลายเดือนที่ผ่านมา ผมมีโอกาสได้พบปะเพื่อนฝูงพี่น้องนักลงทุนเน้นมูลค่าหลายต่อหลายท่าน ตั้งแต่รุ่น **"อาวุโส"** จนถึงรุ่นราวคราวเดียวกัน ไม่เว้นแม้แต่รุ่นน้องๆ ที่อายุห่างกันกว่าสิบปี

หัวข้อที่พูดคุยกันในวงส่วนใหญ่ หนีไม่พ้นเรื่องของ **"เหตุบ้านการเมือง"** โดยเฉพาะในช่วงที่สถานการณ์กำลังเขม็งเกลียวถึงขีดสุด บางคนตั้งข้อสงสัยว่าสุดท้ายจะมีการเลือกตั้งหรือไม่ บ้างก็ปรึกษาหารือกันในเชิงกลยุทธ์ ว่าถ้าต้องการให้ฝ่ายประชาธิปไตยชนะ ควรลงคะแนนเสียงให้พรรคการเมืองไหน ภายใต้กติกาการเลือกตั้งที่ไม่เคยพบเคยเจอเช่นนี้

และที่หนีไม่พ้น คือการพูดคุยกันถึง

> **"ต้องการการเมือง การปกครอง ที่เป็นประชาธิปไตย"**

"ข่าวใหญ่" ที่เกิดขึ้นในวันสุดท้ายของการเสนอชื่อแคนดิเดตนายกรัฐมนตรี ซึ่งก็น่าจะเป็นเช่นเดียวกับวงสนทนาทุกหนแห่งทั่วประเทศ คือเต็มไปด้วยมุมมองความคิดเห็นที่แตกต่าง ฟุ้งไปด้วยทฤษฎีสมคบคิดอันซับซ้อนแยบยล แต่ยากจะแยกแยะจริงเท็จ

ไม่เว้นแม้ข่าวลือการ **"รัฐประหาร"** ซึ่งผมหวังว่าในวันที่บทความนี้ตีพิมพ์ จะยังไม่เกิดเรื่องเช่นนั้นขึ้น

อย่างไรก็ตาม หากค่อยๆ ถอดรื้อเปลือกนอกของการสนทนาออกไปทีละชั้น จนเหลือแต่ **"แก่น"** ที่อยู่ภายใน ผมพบว่าวีไอทุกคนที่ได้สนทนาด้วย ต่างต้องการการเมืองการปกครองที่เป็นประชาธิปไตย

อยากให้คนไทยเท่าเทียมกัน ประเทศไทยเท่าทันโลก

ไม่มีแม้สักคน ที่ต้องการเห็นบ้านเมืองเดินหน้าต่อไปโดยใช้ความคิดแบบอนุรักษ์นิยมสุดขั้ว บางคนถึงขั้นต่อต้านคอนเซปต์คร่ำครึที่มุ่งพิทักษ์รักษ์ไว้ซึ่งผลประโยชน์ของชนชั้นนำกลุ่มเล็กๆ ในขณะที่ชาวโลกกำลังก้าวเท้าไปข้างหน้าอย่างว่องไว

ไม่เพียงเรื่องการเมือง เพื่อนบางคนยังให้ความเห็นต่อนโยบายเศรษฐกิจการลงทุนไว้อย่างน่าสนใจ บ้างก็พูดถึงสิทธิประโยชน์ BOI ว่าควรเลิกหรือไม่ ตลอดจนเรื่องใกล้ตัวอย่าง LTF/RMF ว่ารัฐบาลควรทำ

อย่างไร รวมไปถึงเรื่องของ **capital gain tax หรือ "ภาษีส่วนต่างเงินทุน"** ซึ่งเกือบทุกคนไม่เห็นด้วย ประเด็นเหล่านี้แม้ไม่เผ็ดร้อน แต่ก็น่ารับฟังและเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

ผมเคยวิเคราะห์กับเพื่อนฝูงคนรู้จักอยู่บ่อยครั้ง ว่าเพราะเหตุใด คนที่เป็นวีไอ **"จำนวนมาก"** จึงสามารถ **"คุยการเมืองกันได้"** และมีทัศนคติโดยภาพใหญ่ไปในทิศทางเดียวกัน

ก่อนจะได้ข้อสรุปออกมาว่า เพราะพวกเขาเหล่านั้น ถูกฝึกให้คิดวิเคราะห์โดยใช้เหตุผล ไม่แห่ตามฝูงชน ยึดโยงอยู่กับข้อเท็จจริง ดั่งเวลาวิเคราะห์ธุรกิจเพื่อเข้าลงทุน ซึ่งต้องทำเฉกเช่นเดียวกัน

เหนือสิ่งอื่นใด วีไอส่วนใหญ่ต่างยอมรับตรงกันว่าประเทศที่เป็นประชาธิปไตยประชาชนมีสิทธิเสรีภาพเท่านั้น จึงจะสร้างสภาพแวดล้อมซึ่งเอื้อต่อการลงทุนให้เกิดขึ้นได้

แม้เราจะเป็นเพียงนักลงทุนตัวเล็กๆ ในตลาดหุ้นก็ตาม

กรุงเทพธุรกิจ
Healthy Nation
ดร.สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล
shineallday@yahoo.com

ดื้อยาปฏิชีวนะ ภัยร้ายต่อคน-เศรษฐกิจ

ธนาคารโลกระบุว่า ภายในปี 2050 ปัญหาการดื้อยาต้านจุลชีพ หรือที่รู้จักกันทั่วไปในชื่อยาปฏิชีวนะจะสร้างความสูญเสียทางเศรษฐกิจเทียบเท่าวิกฤติการเงินโลกปี 2008

ยาปฏิชีวนะ หรือ แอนไทไบโอติก (Antibiotics) หมายถึง ยาต้านสิ่งมีชีวิต ในที่นี้คือจุลชีพหรือเชื้อโรค บางคนจึงเรียกว่ายาฆ่าเชื้อ ปัจจุบันมีความเข้าใจผิดเรื่องการใช้ยาปฏิชีวนะมาก มักใช้ผิดวิธี จนเกิดผลเสียตามมา เช่น แพ้ยาหรือเชื้อดื้อยา บางครั้งรุนแรงจนเสียชีวิต การใช้ยาปฏิชีวนะจำเป็นต้องเหมาะสมและตรงกับชนิดโรคที่จะรักษา การใช้ยาในปริมาณที่ไม่เหมาะสม ส่งผลให้อาการโรคไม่ดีขึ้น หากใช้พร่ำเพรื่อ หรือมากเกินไป มักทำให้เชื้อโรคดื้อยา ในเด็กยังพบอีกว่าการใช้มากไปมักกดภูมิคุ้มกันตามธรรมชาติ ทำให้ร่างกายอ่อนแอ

"เชื้อดื้อยาต้านจุลชีพ" คือการที่เชื้อโรคที่เคยไวต่อยาปฏิชีวนะกลายพันธุ์เป็นเชื้อดื้อยา ยาไม่สามารถยับยั้งหรือทำลายเชื้อโรคนั้นได้เหมือนเดิม

ผลของภาวะดื้อยาทำให้การรักษาผู้ป่วยทำได้ยาก ต้องใช้ยาร่วมกันหลายขนาน ค่าใช้จ่ายสูง เกิดพิษและผลข้างเคียง เช่น ท้องเสีย ผื่นคัน ลมพิษ โรคหืด ตลอดจนรบกวนการทำงานของยากลุ่มอื่น

เช่น หากใช้ยาปฏิชีวนะบางกลุ่มพร้อมยาเม็ดคุมกำเนิด ทำให้ฤทธิ์ในการคุมกำเนิดลดลง นอกจากนี้ยังส่งผลให้ผู้ดื้อยาหากเจ็บป่วยมีความเสี่ยงไม่สามารถรับการรักษาด้วยวิธีการแพทย์บางวิธี เช่น การปลูกถ่ายอวัยวะ การให้เคมีบำบัด การดื้อยาปฏิชีวนะยังทำให้โรคติดเชื้อ เช่น นิวมอเนีย วัณโรค หรือหนองใน รักษาได้ยากขึ้น บางกรณีไม่สามารถรักษาได้

โดยสรุป ผลกระทบสำคัญ 2 ประการของการดื้อยาคือ ทำให้โรคต่างๆ รุนแรงขึ้น ขณะเดียวกันก็ทำให้การรักษายากขึ้น ต้นทุนแพงขึ้น

จากรายงานกระทรวงสาธารณสุข ทั่วโลกมีผู้เสียชีวิตจากเชื้อดื้อยาปีละ 700,000 คน คาดว่าในปี 2050 จำนวนผู้เสียชีวิตจะเพิ่มเป็น 10 ล้านคน โดยกว่าครึ่งของผู้เสียชีวิตอยู่ในเอเชีย สำหรับประเทศไทย คนไทยคุ้นเคยกับการใช้ยาปฏิชีวนะ เช่น ยาแก้อักเสบ ยาฆ่าเชื้อที่มักซื้อหามารับประทานเอง แต่ละปีไทยมีผู้ป่วยติดเชื้อดื้อยามากกว่า 100,000 คน เสียชีวิตถึงปีละ 30,000-40,000 คน คิดเป็นความสูญเสียทางเศรษฐกิจกว่าปีละ 42,000 ล้านบาท

ตัวอย่างสถิติการติดเชื้อของผู้ป่วยในโรงพยาบาลศิริราชปี 2552 พบว่าผู้ป่วยติดเชื้อดื้อยาต้านแบคทีเรียที่สำคัญประมาณ 90,000 ครั้ง ส่งผลให้ผู้ป่วยต้องนอนโรงพยาบาลนานขึ้นรวม 1.3 ล้านวัน และมีผู้ป่วยติดเชื้อดื้อยาต้านแบคทีเรียเสียชีวิตถึง 38,000 ราย

ปัญหาการดื้อยาปฏิชีวนะทั่วโลกมีแนวโน้มเข้าสู่วิกฤติ ธนาคารโลกระบุว่าสถานการณ์ดื้อยาปฏิชีวนะรุนแรงขึ้น ภายในปี 2050 ปัญหาดื้อยาสามารถก่อความเสียหายทางเศรษฐกิจเทียบเท่าวิกฤตการเงินโลกปี 2008 หรืออาจมากกว่าด้วยซ้ำ โดยประมาณการผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกอยู่ที่ 1.1% - 3.8% ของ GDP โลก และประเทศรายได้น้อยเสี่ยงได้รับผลกระทบรุนแรงกว่าประเทศรายได้สูง

ในส่วนผลกระทบต่อต้นทุนการรักษาพยาบาล ปัญหาดื้อยาปฏิชีวนะทำให้รัฐบาลทั่วโลกต้องเพิ่มงบประมาณด้านสาธารณสุข 300,000 ล้าน - 1 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ ภายในปี 2050

ปัจจุบันปัญหาการติดเชื้อดื้อยาปฏิชีวนะ ไม่ได้จำกัดแต่ในมนุษย์ แต่ลามไปถึงสัตว์และสิ่งแวดล้อม ตัวอย่างเช่น จากการสำรวจคุณภาพน้ำในแม่น้ำบางปะกง ปี 2557-2559 โดยกรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม พบว่า ในน้ำมีสารปนเปื้อนจากผลิตภัณฑ์ยาปฏิชีวนะถึง 3 ชนิด นอกจากนี้ยังพบว่า ฟาร์มสัตว์หลายแห่งนิยมผสมยาต้านแบคทีเรียในอาหารสัตว์ เพราะเชื่อว่าช่วยให้สัตว์อ้วน โตเร็ว

ทั้งหมดนี้แสดงถึงความไม่มีประสิทธิภาพของการใช้ยาปฏิชีวนะในสังคมไทย สะท้อนการขยายตัวของปัญหาสู่วงกว้างทั้งต่อมนุษย์ สัตว์ และสิ่งแวดล้อม การกระจายของเชื้อดื้อยาในสัตว์และสิ่งแวดล้อมเช่นนี้ทำให้ผู้คนจำนวนมากเสี่ยงได้รับเชื้อดื้อยาไปด้วย

เพื่อลดผลกระทบทั้งต่อสุขภาพตนเองและสังคม เราทุกคนควรระมัดระวังการใช้ยาปฏิชีวนะ ควรได้รับคำแนะนำจากแพทย์หรือเภสัชกร ไม่ควรหยุดรับประทานยาเองเมื่อรู้สึกอาการป่วยดีขึ้น หรือเปลี่ยนไปใช้ยาที่แรงกว่าด้วยตัวเอง

เดือนแห่งอีเวนท์

กรุงเทพธุรกิจ
Wealth Creation
บริษัท แอ๊ดวานซ์ ไลฟ์ ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

เพิ่งจะเข้าสู่เดือนที่ 2 ของปีหมู เมืองไทยก็เต็มไปด้วยอรรถรสแห่งชีวิตมากมาย โดยเริ่มต้นตั้งแต่งานเฉลิมฉลอง ตามมาด้วยดราม่าความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ดราม่าการเมือง ข่าวลบต่อการท่องเที่ยว ต่อด้วยงานบุญงานกุศลในช่วงอาทิตย์รองสุดท้ายของเดือน คงต้องรอดูกันต่อว่าอาทิตย์สุดท้ายจะมีเรื่องอะไรให้ปวดหัวกันต่ออีก

งานตรุษจีนปีนี้ดูเหมือนจะซบเซากว่าปีก่อนๆ หน้า ทั้งจากประสบการณ์ส่วนตัว สอบถามจากคนรอบข้าง ร้านค้า วัด ศาลเจ้า ต่างพากันพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า **"ไม่คึกคัก"** เริ่มตั้งแต่วันจ่ายซึ่งตรงกับวันอาทิตย์ที่ 3 กุมภาพันธ์ ที่ตามปกติของทุกๆ ปี ตามแหล่งชอปปิงทั้งห้างและตลาดจะคลาคล่ำไปด้วยผู้คน รถติดวินาศสันตะโร แต่ปีนี้กลับค่อนข้างหงอยเหงา รถก็ไม่ติดมากนัก พ่อค้าแม่ค้าต่างพูดเหมือนกันว่านี่ขนาดสินค้าราคาไม่ปรับขึ้น ยังเสี่ยงที่จะขายไม่หมด ต่างร้านต่างเน้นเทขายให้หมดดีกว่าของเหลือทิ้ง

สอดคล้องกับ ข้อมูลจากนายกสมาคมค้าทองคำที่ระบุว่า

"กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงตั้งแต่ช่วงเทศกาลปีใหม่ โดยเฉพาะผู้ซื้อในส่วนของบริษัทห้างร้านพบว่า มีการซื้อสินค้าทองคำ เพื่อนำไปเป็นของขวัญช่วงเทศกาลลดลง ขณะที่กำลังซื้อของประชาชนทั่วไปที่ซื้อสินค้าทองคำ เพื่อเป็นของขวัญให้กับครอบครัวลดลงร้อยละ 10"

ส่วนผลสำรวจศูนย์วิจัยกสิกรไทยชี้ให้เห็นว่าคนเลือกที่จะจำกัดงบประมาณการใช้จ่ายมากขึ้น เดินทางทำบุญ ท่องเที่ยวระยะใกล้ๆ กิจการแจกแต๊ะเอียน้อยลง

ส่วนหนึ่งคงต้องยอมรับว่าเกิดจากปัญหาเชิงโครงสร้างของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อหนี้สินภาคครัวเรือนไตรมาส 3 ปี 2561 ที่อยู่ในระดับสูง ในระดับ 77.8% เมื่อเทียบกับ GDP จนสร้างความกังวลใจให้กับเสียง กนง. ส่วนใหญ่ ทำให้ผลโหวตออกมาว่าให้คงระดับอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ระดับ 1.75% ในรอบการประชุมครั้งที่ 1/2562 ที่ผ่านมา

เหตุการณ์ทั้งหมดดูเหมือนส่วนหนึ่งจะเกิดจากผลของการกระทำในอดีต **"กัมมุนา วัตตติ โลโก สัตว์โลกย่อมเป็นไปตามกรรม"**

เมื่อกงล้อของวงจรอุบาทว์ได้เกิดขึ้นซ้ำแล้วซ้ำเล่า ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ผู้คนต่างพากันคุ้นชินกับการปรนเปรอจากภาครัฐจนเคยตัว ภาครัฐก็ต่างทุบหม้อข้าวหม้อน้ำขนเอาสมบัติที่มีอยู่มาปรนเปรอผู้คนและพวกพ้อง จนลืมไปว่า **"รุ่นลูกรุ่นหลานจะอยู่กันอย่างไร"** ลืมแม้กระทั่งสิ่งที่พ่อเคยสอนตลอด 70 ปีว่า **"เราไม่ควรให้ปลาแก่เขา แต่ควรจะให้เบ็ดตกปลาและสอนให้รู้จักวิธีตกปลาจะดีกว่า"** พระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2541

ผมเคยได้อ่านนิทานเรื่อง **"ข้าว 100 กระสอบ"**ของญี่ปุ่นจึงอยากจะนำมาแชร์ ณ ที่นี้

ในช่วงยุคเมจิ ญี่ปุ่นคือหนึ่งในประเทศเอเชียที่ถูกคุกคามจากชาติตะวันตก ทำให้ต้องดำเนินการปฏิรูปการศึกษาขนานใหญ่ภายใต้ช่วงเวลาแห่งสงคราม ความเสียหายย่อมเกิดขึ้นกับบ้านเมืองอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แคว้นนากะโอะกะก็เป็นหนึ่งในแคว้นนั้นเช่นเดียวกัน ผู้คนต่างแร้นแค้นอย่างหนัก แคว้นมิเนยะมะ จึงส่งข้าวสาร 100 กระสอบมาช่วยเหลือ เมื่อข้าวสารมาถึงแคว้นนากะโอะกะ เหล่าขุนนางต่างบอกให้แจกจ่ายออกไปโดยเร่งด่วน แต่ "โคบายาชิ โทระสะบุโร" รองเจ้าเมือง ได้แนะนำว่า

"หากข้าวร้อยกระสอบนี้ถูกแจกกินก็จะหมดไปในไม่กี่วัน แต่ถ้านำข้าวไปขายและนำเงินมาสร้างโรงเรียน ก็จะเปลี่ยนเป็นข้าวแสนกระสอบ หรือล้านกระสอบในวันหน้า"

ภายหลังจากที่ได้ขายข้าวทั้งหมดไปแล้ว โคบายาชิ นำเงินไปสร้างโรงเรียน ให้การศึกษาแก่ชาวบ้าน ทำให้ชาวบ้านมีความรู้และสามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้

หากนึกภาพว่าเราอยู่ในสถานการณ์นั้นๆ เราคงเห็นอะไรหลายๆอย่างได้จากนิทานเรื่องนี้ ทั้งความชาญฉลาดของผู้นำ ความอดทนของประชาชน ความสามัคคี ความเสียสละ ฯลฯ สิ่งเหล่านี้คือ "จิตวิญญาณของเลือดบูชิโด" ย้อนกลับมามองปัจจุบัน ก็คงจะดีไม่น้อยถ้าเราสามารถเลียนแบบญี่ปุ่นได้ในเรื่องเหล่านี้ ไม่ใช่เฉพาะแค่อยากได้รับความญี่ปุ่นเพราะภาพลักษณ์ภายนอกเท่านั้น

จากเรื่องตรุษจีนในประเทศไทย คุยไปคุยมา ก็ลากยาวไปถึงประเทศญี่ปุ่นจนได้ จึงขอกลับมาที่อีเว้นท์ถัดไปที่จะมาถึง ก็คือ **"วันมาฆบูชา"** ปีนี้ตรงกับวันอังคารที่ 19 กุมภาพันธ์ 2562 หลายๆคนคงขอหยุดเพิ่มวันจันทร์ เพื่อหยุดติดต่อกัน 3 วัน เพราะเป็นช่วงวันหยุดฟันหลอ แต่ผมขอแนะนำแบบนิสัยไม่ค่อยดีเท่าไหร่ และผู้ประกอบรวมถึงเจ้านายไม่ค่อยชอบเท่าไหร่ ว่าถ้าอยากจะหยุด ไปลาทีเดียวตอนสงกรานต์ดีกว่าหยุดเพิ่ม 3 วัน แต่ได้หยุดทั้งหมด 11 วัน นอกจากการจัดการทางด้านการเงินแล้ว เราก็ต้องจัดการเปรียบเทียบผลตอบแทนและความเสี่ยงให้ดีเช่นเดียวกันนะครับ หยุดได้แต่อย่าลืมนะครับว่า ปัจจุบันงาน โบนัส และการขึ้นเงินเดือนเริ่มหายากขึ้นทุกที มีทั้งคนที่พร้อมกว่าและหุ่นยนต์คอยมาทดแทนเราได้ตลอดเวลา ก็ลองชั่งใจดูครับ

สำหรับท่านพุทธศาสนิกชนคงหาเวลาว่างไปทำบุญตั้งแต่ ตักบาตรตอนเช้า เวียนเทียนตอนเย็น โดยความสำคัญใน **"วันมาฆบูชา"** นี่คือวันที่พระพุทธเจ้าได้ทรงแสดง **"โอวาทปาติโมกข์"** ในการประชุมครั้งใหญ่ในศาสนาพุทธ โอวาทปาติโมกข์นี้เปรียบเสมือนหัวใจหลักของศาสนาพุทธ โดยมีหลักย่อๆ ว่า "การไม่ทำความชั่วทั้งปวง การบำเพ็ญแต่ความดี และการทำจิตของตนให้ผ่องใสเป็นอิสระจากกิเลสทั้งปวง" โดยการละชั่ว ทำดีนี้เป็นการทำทั้งในระดับกาย วาจา ใจ มิใช่แค่เพียงกายเท่านั้น ทั้งนี้เราแบ่งระดับอย่างย่อของการทำบุญได้เป็นทาน ศีล ภาวนา ซึ่งการภาวนาหรือคือการทำจิตใจให้ผ่องใสเป็นอิสระจากกิเลสทั้งปวงเป็นบุญกุศลขั้นสูงและไม่ต้องใช้เงินในการสร้างบุญอีกด้วย

สุดท้ายนี้ผมก็หวังให้เดือนนี้ปิดท้ายด้วยวันสำคัญดีๆ มากกว่าปิดท้ายด้วยความวุ่นวายต่างๆ แต่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น ก็คงต้องปล่อยให้มันเกิด เราก็แค่ปรับตัวให้อยู่ได้ในทุกสภาวการณ์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว อย่างมี **"สติ"** ซึ่งตั้งแต่ในอดีตที่ผ่านมา **"สติ"** นี้คือส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้พอร์ตการลงทุนของผมอยู่รอดปลอดภัยมาเกือบจะทุกสถานการณ์ ในวาระอื่นๆ ที่เหมาะสมเราจะมาคุยกันต่อว่า **"สติ"** ที่ผมพูดถึง สามารถเอามาปรับใช้กับการลงทุนได้อย่างไรครับ

กรุงเทพธุรกิจ
Financial Planning
ทีม Wealth Manager
โดย Tisco Wealth

Digital Healthcare จับ 2 กระแสเปลี่ยนโลกลงทุน

โลกปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วมาก โดยเฉพาะหลังจากช่วงดอทคอมจนมาถึงทุกวันนี้ ในฐานะผู้ลงทุนนอกจากจะต้องตามให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงนี้แล้ว การค้นพบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สำหรับการลงทุนจะช่วยทำให้พอร์ทการลงทุนของเราเติบโตได้

เมกะเทรนด์ (Mega Trend) กระแสหลักที่เปลี่ยนแปลงโลกเป็นสิ่งที่ต้องจับตามอง ไม่ว่าจะเป็นกระแสความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี (Technological Breakthroughs) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร (Demo graphic Shifts) การเปลี่ยนขั้วอำนาจเศรษฐกิจของโลก (Shift in Global Economic Power) การขยายตัวของชุมชนเมือง (Rapid Urbanisation) และการเปลี่ยนแปลงทางสภาพอากาศและการขาดแคลนทรัพยากร (Climate Change and Resource Scarcity)

Digital Healthcare เป็นการจับ 2 Mega Trend รวมกันได้อย่างลงตัว เนื่องจากโครงสร้างประชากรปัจจุบันที่เป็นสังคมผู้สูงอายุมากขึ้น ในขณะเดียวกันเทคโนโลยีก็เข้ามาแทรกอยู่ในชีวิตประจำวันของเราได้อย่างรวดเร็วจนกลายเป็นอีกปัจจัยพื้นฐานในการใช้ชีวิตไปแล้ว เมื่อมีผู้สูงอายุมากขึ้น ความต้องการทางการแพทย์ก็เพิ่มสูงตามไปด้วย และเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทช่วยให้วิทยาการทางการแพทย์พัฒนาได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การเก็บข้อมูลจำนวนมหาศาล (Big Data) เพื่อใช้ในการวิจัยทางการแพทย์ การใช้โปรแกรมต่างๆ เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่แม่นยำและยังช่วยประหยัดเวลาได้ด้วย และการใช้เครื่องมือสื่อสารเข้าช่วยทำให้การเข้าถึงบริการทางการแพทย์เป็นไปได้ง่ายขึ้น

ตัวอย่างของบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับ Digital Healthcare และได้รับการยอมรับในวงกว้าง ได้แก่ Teladoc บริษัทที่ให้บริการปรึกษาด้านสุขภาพผ่านโทรศัพท์และ VDO Conference โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญตลอด 24 ชั่วโมง Teledoc นับเป็นผู้พลิกวิธีการเข้าถึงบริการทางแพทย์ ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายในการใช้บริการเมื่อเทียบกับการต้องเดินทางไปโรงพยาบาลและต้องไปรอคิวเพื่อพบแพทย์ ปัจจุบัน Teladoc ให้บริการกว่า 125 ประเทศ 20 ภาษา โดยในช่วงปี 2014-2017 บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นถึง 74%

บริษัท Novocure ผู้คิดค้นวิธีการรักษาเนื้องอกและมะเร็งในสมอง โดยใช้คลื่นแม่เหล็กไฟฟ้า วิธีรักษานี้เรียกว่า Optune โดยการรักษาด้วยวิธีนี้ผู้ป่วยยังคงมีคุณภาพชีวิต มีการรับรู้ และสามารถดำเนินชีวิตประจำวันได้อย่างเดิม

เมื่อปีพ.ศ. 2558 Optune ได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยาสหรัฐ (FDA) นับเป็นแนวทางการรักษาแรกที่ได้รับการรับรองจาก FDA ในรอบกว่าหนึ่งทศวรรษว่าช่วยยืดอัตราการอยู่รอดของผู้ป่วยที่เพิ่งได้รับการวินิจฉัยว่าเป็นเนื้องอกชนิดกลัยโอบลาสโตมาได้ (เนื้องอกกลัยโอบลาสโตมาเป็นมะเร็งที่ร้ายแรงที่สุดของสมอง และเป็นเนื้องอกสมองที่พบบ่อยที่สุด) โดยที่ผ่านมาโครงการของ Novocure ได้รับการอนุมัติจาก FDA ไปแล้ว 2 โครงการ และมีอีก 5 โครงการที่กำลังอยู่ในระหว่างการพิจารณา

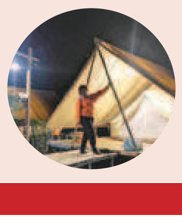
บริษัท Dexcom ผู้ผลิตคิดค้นอุปกรณ์ตรวจจับระดับน้ำตาลในเลือด (เบาหวาน) โดยไม่ต้องเจาะเลือด สามารถแสดงค่าน้ำตาลแบบ Real Time ได้ และมีการแจ้งเตือนเมื่อระดับน้ำตาลหรือกลูโคสสูงหรือต่ำกว่ากำหนด สามารถเชื่อมต่อกับ Apple Watch, iPhone หรือ Android ได้ ซึ่งอุปกรณ์ตรวจจับน้ำตาลนี้มีความแม่นยำใกล้เคียงกับการเจาะเลือดสูงมาก โดยในปีที่ผ่านมาผลการดำเนินงานของ Dexcom ใน 3 ไตรมาสแรกออกมาดีกว่าที่นักวิเคราะห์คาดมาก

สาเหตุจากการที่อุปกรณ์ตรวจวัดระดับน้ำตาลของ Dexcom ได้เข้าร่วมอยู่ในโครงการประกันสุขภาพของสหรัฐอเมริกา (Medicare) และได้รับการรับรองจาก FDA สหรัฐ และหน่วยงานกำกับดูแลของยุโรป ซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าของ Dexcom ได้ในระยะยาว

นอกจาก 3 บริษัทที่ยกตัวอย่างมาข้างต้นแล้ว ยังมีอีกหลายบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ Digital Healthcare และประสบความสำเร็จอย่างมาก ซึ่งนี่นับเป็นเพียงยุคเริ่มต้นของกลุ่ม Digital Healthcare เท่านั้น คาดว่าเราจะได้เห็นนวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากบริษัทในกลุ่ม Digital Healthcare อีกมากในอนาคต และคาดว่าจะเป็นที่สนใจอย่างมาก เนื่องจากคนปัจจุบันนี้ให้ความสำคัญกับสุขภาพมาก ในขณะที่โรคชนิดใหม่ๆ ก็เกิดขึ้นมากเช่นกัน ซึ่งคาดว่าราคาหุ้นของบริษัทเหล่านี้จะเติบโตแบบก้าวกระโดดได้ดังเช่นที่เคยเกิดขึ้นกับหุ้นกลุ่มเทคโนโลยี

หากท่านใดมีข้อข้องใจเกี่ยวกับการวางแผนการเงินของตนเอง สามารถส่งคำถามของท่านมาได้ที่ prtisco@tisco.co.th I บทความโดย ณัฐพร ธรวงศ์ธวัช AFPTTM Wealth Manager

Smes & Sustain



ชอบวิถีการทำเกษตรเพราะทำเกษตร ไม่มีอดตาย มีกินไปตลอด
เป็นพื้นฐานชีวิต ไร่แห่งนี้มีเรื่องราวและความภูมิใจ
ธรรมนูญ เคนผาพงศ์

กรุงเทพธุรกิจ
คิดแบบกลยุทธ์ทำแบบมืออาชีพ

ธีรพล แซ่ตั้ง
tsctheone_t@hotmail.com

วิธี 'ยกระดับ' ฝ่ายบริการ **ให้ 'สร้างยอดขาย!'**

"บริการ" ในทุกธุรกิจ ทุกคนรู้ว่าเป็นเรื่องสำคัญ บริการที่ **"สร้างประสบการณ์ที่ดี"** มีส่วนอย่างมากที่จะทำให้ลูกค้าซื้อต่อเนื่อง เป็นลูกค้าประจำ และแนะนำลูกค้าให้โดยไม่จำเป็นต้องมี Campaign หรือของล่อใจให้ลูกค้าไปดึงคนรู้จักให้มาเป็นลูกค้า.. "บริการ" ในทุกธุรกิจ ยังแบ่งเป็น 3 ระดับ (ไม่ว่าจะเป็น Call Center /บริการแบบพบหน้า /บริการทาง Chat ในทุกช่องทาง) คือ... **"บริการที่สร้างประสบการณ์เลวร้าย"** ที่ติดต่อยาก/ไม่สนใจ/ไม่ใส่ใจ/พูดจา/ตอบกลับไม่ดี ฯลฯ **"บริการที่ธรรมดาๆ"** ไม่มีอะไรน่าประทับใจ/ไม่มีอะไรแตกต่างกว่าคู่แข่ง/ไม่เป็นที่จดจำ

"บริการที่สร้างประสบการณ์ที่ดี" ที่ประทับใจทุกครั้งที่ติดต่อ /ใส่ใจติดตามผล ฯลฯ บริการแบบแรก ทำลายลูกค้า สร้างความหายนะให้กับสินค้า / แบรนด์และองค์กร. ส่วนบริการแบบที่สอง ไม่ได้ช่วยสร้างอะไร คล้ายๆ กับ "สักแต่ว่ามีหน่วยงานบริการ" ไม่ช่วยสร้างรายได้ แต่ค่าใช้จ่ายเยอะ!

ส่วนบริการแบบสุดท้าย ช่วยสร้างรายได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม

แต่ถ้าธุรกิจของท่าน ต้องการ **"ยกระดับ"** ฝ่ายบริการให้ **"สร้างยอดขายอย่างจริงจัง"** ในปีนี้ มีแนวทางให้ท่านไปคิดไปทำไปต่อยอดดังนี้ครับ...

เมื่อจะต่อยอด การบริการให้สร้างยอดขาย... ควรเริ่มที่ปรับ **Mind Set** หรือชุดความคิดของหน่วยงานบริการก่อนให้เห็นถึงความสำคัญว่า ทำไมการบริการที่ดีเลิศในยุคปัจจุบัน จำเป็นต้องสร้างรายได้ "ทั้งทางอ้อมและทางตรง!"

วิธีการที่จะสร้างยอดขายจากงานบริการ

เมื่อทำให้เห็นถึงความสำคัญ/ความจำเป็นจากการปรับ Mind Set แล้ว ก็มา**ปรับโครงสร้างรายได้**สำหรับหน่วยงานบริการ ในกรณีที่สร้างยอดขายไม่ว่าทางอ้อมหรือทางตรงได้ ปรับให้ชัดเจน ในรูป **Incentive** เป็นรายลูกค้า หรือจากยอดขาย ในแต่ละเดือนหรือแต่ละไตรมาสก็แล้วแต่ความสะดวก

เรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญ ให้มากหรือน้อย ยังดีกว่าไม่ให้อะไรเลย **"อย่าพยายามฝืน" ให้หน่วยงานบริการสร้างยอดขาย โดยไม่มีอะไรตอบแทน..เพราะส่วนมากจะล้มเหลว!** เมื่อปรับชุดความคิดของฝ่ายบริการให้เห็นความสำคัญและความจำเป็นและปรับโครงสร้างรายได้แล้วก็ได้เวลาที่จะปรับ Skill Set หรือชุดทักษะของฝ่ายบริการ ตัวอย่างจากประสบการณ์จริง เช่น Call Center ของธนาคารขนาดใหญ่แห่งหนึ่งในประเทศไทย จากเดิมมีหน้าที่แค่รับเรื่องให้บริการ ให้ข้อมูล รับเรื่องร้องเรียน ก็ปรับแนวทางตามที่กล่าว ภายในระยะเวลาอันสั้น Call Center ของธนาคารแห่งนี้ ก็สามารถสร้างยอดขายทางตรงเฉลี่ยต่อวัน มากกว่าทุกสาขาทั่วประเทศรวมกัน! ขณะที่บางธุรกิจ เช่น Fast Food ที่ให้บริการส่งถึงบ้าน ก็ปรับแนวทางเป็น การให้บริการเชิงรุก กับกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภทจาก Big Data ที่มีแล้วโทรเชิงรุกสร้างยอดขายอย่างเป็นล่ำเป็นสัน

บางธุรกิจเช่น ธุรกิจไอที ขนาดใหญ่ข้ามชาติที่อยู่ในประเทศไทย เริ่มปรับฝ่ายบริการแต่ละช่องทาง เช่นฝ่ายให้บริการที่ Shop ทั่วประเทศและ Call Center ก็พัฒนาทักษะในเรื่อง Tele-Sales เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทั้งในเรื่องการบริการและการขาย ให้เริ่มการโทรให้บริการเชิงรุก สร้างประสบการณ์ที่ดีและต่อยอดด้วยการขายสินค้าและบริการให้กับลูกค้าปัจจุบันและอดีตลูกค้าที่ขาดการติดต่อให้กลับมาเป็นลูกค้า

หลายธุรกิจเริ่มทำในลักษณะนี้มาหลายปี บางธุรกิจเพิ่งจะเริ่ม แต่ก็ยังมีธุรกิจอีกเป็นจำนวนมาก ที่แค่คิดหรือยังไม่ได้คิดที่จะเริ่ม

อันที่จริงการเริ่ม "ยกระดับ" ฝ่ายบริการทุกช่องทาง ให้สร้างยอดขายเป็นเรื่องที่เริ่มได้ง่าย เพราะเป็นเรื่องใกล้ตัว เช่น ลูกค้าโทรติดต่อมาจะเป็น Call Center รับหรือฝ่ายไหนรับ หรือลูกค้ามาติดต่อที่สาขาที่โชว์รูม หรือ Shop แม้กระทั่งช่องทาง On Line ต่างๆก็ตาม...

"จะให้ข้อมูลอย่างไรให้ประทับใจ และจะขายเชิงรับอย่างไรให้ปิดการขาย/นัดหมายได้ โดยไม่ให้เสียโอกาสที่ลูกค้าติดต่อมา!?"

เพิ่มทักษะการขายเชิงรับให้แน่น... แล้วต่อยอดทักษะการให้บริการและการขายเชิงรุก กับทุกหน่วยงานที่ให้บริการ... ไม่ต้องกลัวว่ายอดขายจะไม่เพิ่มขึ้นครับ ขึ้นอยู่กับว่า ที่ไหนเริ่มก่อน ที่นั่นย่อมได้เปรียบครับ!

ธีรพล แซ่ตั้ง นักการตลาด รอบรู้เป็นพิเศษในการ กำหนดกลยุทธ์การตลาด การขาย การสื่อสารผ่านโทรศัพท์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัทเทเลมาร์เก็ตติ้ง สแทร็ททิจี คอมมิวนิเคชั่น e-mail : tsctheone_t@hotmail.com www.thespecialistcoach.com

ประกายดาว แบ่งสันเทียะ
กรุงเทพธุรกิจ

สองหนุ่มผู้มีหัวใจรักในวิถีเกษตร คือพื้นฐานชีวิตจริงของสังคมไทย จึงร่วมกันปั้น "อยู่บ้านฟาร์ม" แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร หนทางต่อยอดทำให้คนไทยเห็นคุณค่าของความเหนื่อยยากกับการฟูมฟักผลิตผลการเกษตร คือความสุขแท้จริงของชีวิต จุดขายตอบโจทย์คนเมืองผู้โหยหาธรรมชาติ

Key to Success

ต่อยอดฟาร์มสู่ท่องเที่ยว

- ชูคุณค่าเดิมของฟาร์ม
- ใช้โซเชียลทำตลาดบอกต่อ
- ขยายพื้นที่ถ่ายรูปตอบโจทย์คนเมือง
- คอนเซ็ปต์ชัดพักเหมือนอยู่บ้าน

'อยู่บ้านฟาร์ม' ปลุกคนเมืองนอนสวนเกษตร

เพราะมีความเชื่ออยู่ลึกๆในใจเสมอ ตั้งแต่เติบโตมาว่า"เงินทองคือมายา" แต่ "วิถีเกษตร" คือของจริงที่หล่อเลี้ยงพื้นฐานสังคมไทย เมื่อมีโอกาสในการต่อยอดธุรกิจทั้งสองหนุ่มแห่ง อ.ปากช่อง "ธรรมนูญ เคนผาพงศ์" และเพื่อน"ยอดเพชร มรรคผล" มองเห็นคุณค่าของผืนดินทำเลทองตั้งอยู่ติดกับ เขาใหญ่ แหล่งโอโซนอันดับ 7 ของโลก จึงเลือกสร้างเนื้อสร้างตัวจากการทำการเกษตร จนขยายไปสู่ท่องเที่ยวเชิงการเกษตรรองรับผู้คนเมืองที่โหยหาธรรมชาติ และวิถีชีวิตดั้งเดิม

ธรรมนูญ เคนผาพงศ์ และยอดเพชร มรรคผล

"เราเริ่มทำจากเล็กๆ ก่อน เพื่อศึกษาตลาด ส่วนใหญ่เป็นคนเมืองที่อยากพักหาความสงบ รักษ์ธรรมชาติ และสนใจเกษตร"

ยอดเพชร มรรคผล

กว่า 2 ปีที่ "อยู่บ้านฟาร์ม" หรือ เขียนเป็นภาษาอังกฤษว่า "Urban farm" เปิดให้บริการที่พักเพื่อเข้ามาสัมผัสวิถีการเกษตรของ "ไร่เคนผาพงศ์" ปลูกมะม่วง มะยงชิต มรดกการเกษตรบนเนื้อที่กว่า 20 ไร่ ที่คนรุ่นลูกอย่าง ธรรมนูญ เคนผาพงศ์ ทายาทรุ่นที่ 2 รับช่วงต่อจากผืนดินของพ่อแม่ หลังเรียนจบวิศวคอมพิวเตอร์ จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ก็ตรงดิ่งมาสานต่อธุรกิจการเกษตรของพ่อแม่ทันที พร้อมกับเพิ่มเติมปลูกพืชเมืองหนาว อย่างเช่น สตรอเบอร์รี่ กระท้อน

"ชอบวิถีการทำเกษตรเพราะทำเกษตรไม่มีอดตาย มีกินไปตลอด เป็นพื้นฐานชีวิต และไร่แห่งนี้เห็นตั้งแต่เกิด วิ่งเล่นในไร่ จึงไม่ขาย เพราะถ้าขายไปก็เหมือนเราขายที่ที่เราวิ่งเล่น ต้นไม้บางต้นเห็นมาตั้งแต่เด็ก ทุกอย่างมีเรื่องราว อยากเก็บไว้เล่าให้ลูกและคนอื่นฟังถึงความภูมิใจนี้" ธรรมนูญเล่าเรื่องราวที่มีคุณค่าของไร่ เคนผาพงศ์

เวลาผ่านไปกว่า 10 ปี วิถีชีวิตคนทำฟาร์มเกษตรมีผลผลิตอออกมาสร้างรายได้หมุนเวียน เลี้ยงตัวเองและเลี้ยงครอบครัว แม้ก็ไม่ถึงกับร่ำรวย แต่เขาก็มีความสุข ที่ได้ชื่นชมผลผลิต ท่ามกลางบรรยากาศธรรมชาติที่รองรับบรรดาเพื่อนร่วมรุ่น หรือคนใกล้ชิดที่ต่างแวะเวียนมาพักผ่อนเสพบรรยากาศที่ดินติดขุนเขาแห่งนี้

รวมถึง ยอดเพชร เพื่อนร่วมรุ่นสมัยมัธยม ที่รู้จักยาวนานกว่า 20 ปี ผู้มีอาชีพอบรมการวางแผนภาษี มักจะแวะเข้ามาพักชมสวนชมไร่ เสวนากับเพื่อนเก่า พร้อมกันเสพบรรยากาศอันอบอุ่นของ "ไร่เคนผาพงศ์" แห่งนี้อยู่บ่อยครั้ง จึงรู้ว่าฟาร์มแห่งนี้ไม่ได้มีดีแค่คำว่าไร่ปลูกไม้ผล หรือทำการเกษตร แต่ยังมีคุณค่าทางจิตใจให้คนเข้ามาเยี่ยมชมฟาร์ม ได้ศึกษาวิถีการทำการเกษตร เสพบรรยากาศ เลือกซื้อ เลือกกิน ฟาร์มผักปลอดสารพิษ และที่สำคัญ ยังได้สูดอากาศบริสุทธิ์ได้อย่างเต็มปอด พร้อมกันกับการต้อนรับอย่างอบอุ่นของคนในครอบครัว

จึงเป็นที่มาของไอเดีย ขอมาร่วมทุนต่อยอด "ท่องเที่ยวเชิงเกษตร" ภายใต้ชื่อ "อยู่บ้านฟาร์มแอนด์การ์เด้น เขาใหญ่ (Urban Farm & Garden Khao Yai)" ให้บริการ ที่พัก และเปิดฟาร์มให้คนเยี่ยมชม กิน ซื้อของฝากจากสวน หรือพักค้างคืนเสพธรรมชาติ

ทว่า แม้จะมีที่ดินผืนงามกว้างขวาง แต่ทั้งสองคนก็เห็นตรงกันว่า ไม่คิดว่าจะเดินตามรอยรีสอร์ท โรงแรมที่มีอยู่เกลื่อนเขาใหญ่ เพราะเขาต้องการให้ผู้เข้ามาชม ค้างคืนฟาร์ม ได้สัมผัสบรรยากาศเสมือนกับว่ามานอนอยู่ในบ้านของตัวเอง แบบเป็นสมาชิกในครอบครัว

ยอดเพชร เล่าถึง คอนเซ็ปต์ของที่พักจึงเป็นแบบการนอนฟาร์ม นอนแคมป์ หรือนอนบ้าน โดยมีที่พักให้เลือก แบบนอนเตนท์ 3 หลังราคาหลังละ 1,000 บาท นอนได้ 2-3 คนต่อเตนท์ หรือ แบบบ้านเป็นหลังมี 5 หลังราคาหลังละ 1,200 บาท นอนค้างได้หลังละ 2-3 คน โดยรวมที่พักรองรับคนอยากจะมาชิลล์นอนกลางฟาร์ม ประมาณ 20-30 คน

"เราเริ่มทำจากเล็กๆ ก่อนเพื่อศึกษาความต้องการตลาด ในช่วงหน้าหนาวจะมีคนเข้าพักต่อเนื่องเต็มเกือบทุกสัปดาห์ ผู้เข้าพักมีหลากหลาย ตั้งแต่วัยรุ่นที่มากับเพื่อนชอบธรรมชาติ และมากับครอบครัว มาชมฟาร์ม และค้างคืน ส่วนใหญ่เป็นคนเมืองที่อยากพักหาความสงบ รักษ์ธรรมชาติ และสนใจเกษตร เร็วๆ นี้ก็เริ่มมีชาวต่างชาติเข้ามาพักผ่อนซึ่งส่วนใหญ่ไม่ต้องการที่พักที่สบายจนเกินไป เน้นชอบธรรมชาติเป็นหลัก"

ด้วยความที่ฟาร์มโดดเด่นในการทำการเกษตร จึงมีการขยายการผลิตรองรับคนเข้าพักในฟาร์ม ด้วยการปลูกผักสดปลอดสารพิษ มีแปลงดอกไม้สำหรับคนในโลกโซเชียลที่รักการถ่ายภาพแล้วชอบแชร์

จุดเด่นของฟาร์มคืออยู่ในบรรยากาศครอบครัว มีครัวกลาง และอาหารสำหรับให้ผู้เข้าพักไปทำกับข้าวทานเองได้ และยังเดินชมสวนเก็บผัก ชมดอกไม้ ถ่ายรูป ในอนาคตจะขยายที่พักรองรับคนที่เพิ่มขึ้นพร้อมกันกับร้านกาแฟในสวน สำหรับคณะที่มาชมฟาร์มเพียงอย่างเดียว

"เราเปิดให้ชมฟาร์มได้ฟรีทุกวันโดยไม่เก็บค่าใช้จ่าย สามารถเด็ดสตรอเบอร์รี่ทานได้เลย ใครอยากซื้อกลับไปกิน หรือเป็นของฝาก ก็ค่อยซื้อกลับไป" ยอดเพชร เล่าบรรยากาศ

เพราะความที่เริ่มเปิดแบบเรียบง่าย และขายบรรยากาศที่มีคุณค่าอยู่ในตัวเป็นหลัก วิธีการทำตลาดจึงไม่ได้ลงทุนไปมาก นอกเหนือจากการสร้างเพจ โพสต์รูปลงโซเชียล และลงที่พักในเว็บไซต์ต่างประเทศ อาทิ แอร์บีเอ็นบี ซึ่งเป็นช่องทางฟรีบนโลกโซเชียล

"ผู้เข้าพักส่วนใหญ่ที่เข้ามา ก็มาตามรูปภาพจากโซเชียลเป็นหลัก แขกที่เข้ามาพักแล้วโพสต์ก็มีคนที่เห็นก็ตามกันมา จำนวนผู้เข้าพักก็เพิ่มขึ้นแบบปากต่อปาก"

สิ่งสำคัญสำหรับฟาร์มสเตย์ คือการวางระบบบริหารจัดการให้ดี และบริการที่อบอุ่น และเข้าใจความเป็นเทรนด์ในโลกโซเชียล ที่ควรเพิ่มมุมถ่ายรูปให้หลากหลาย บนบรรยากาศในฟาร์มที่ลงตัวเพราะธรรมชาติจัดสรรดีอยู่แล้ว เมื่อรวมกันจึงทำให้ผู้เข้าพักมีความสุขกับสิ่งที่เจ้าบ้านมอบให้

ยอดเพชร ผู้เข้ามาต่อยอดด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร มองแผนระยะต่อไป ฟาร์มแห่งนี้จะพัฒนาเป็น"ศูนย์เรียนรู้" ด้านการเกษตรครบวงจร ดึงคนไทยคอเกษตร ทั้งคนรุ่นใหม่รุ่นเก่ามาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในวิถีฟาร์มเกษตรของแต่ละคน โดยมีการดึงวิทยากรด้านการเกษตรมาให้ความรู้

"หากทำให้เป็นศูนย์เรียนรู้ด้านการเกษตรก็จะดึงคนที่สนใจในวิถีชีวิตเหมือนกันเข้ามา ฟาร์มก็จะได้รับการพูดถึง และเป็นศูนย์กลางด้านการเกษตร เป็นแหล่งเรียนรู้ ก็จะได้รับผลทางอ้อมในด้านของแบรนด์ และลูกค้าให้ความสนใจมาชมฟาร์มมากขึ้น"

กรุงเทพธุรกิจ
sustainpreneur

พิพัฒน์ ยอดพฤติการ

เล่าเรื่อง Social Business

การแก้ปัญหาความยากจน ด้วยการอุดหนุนโดยรัฐ จากบทเรียนที่ผ่านมา ไม่ได้ช่วยสร้างให้เกิดการพึ่งพาตนเอง หรือทำให้คนยากจนเข้มแข็งขึ้น ขณะที่การแก้ปัญหาสังคม ด้วยการช่วยเหลือโดยมูลนิธิหรือองค์กรพัฒนาเอกชน ทำไม่ได้อย่างต่อเนื่อง หากขาดการสนับสนุนจากแหล่งทุนภายนอก เช่นเดียวกับที่ องค์กรธุรกิจไม่สามารถช่วยเหลือชุมชนหรือสังคมให้ยั่งยืน ได้ด้วยการบริจาคเพื่อการกุศล ในรูปของเงินหรือวัตถุสิ่งของเพียงลำพัง

การขจัดความยากจน ความหิวโหย หรือการดูแลสุขภาวะ ที่เป็นการแก้ปัญหาในระยะยาว คือ การทำให้ประชาชนมีอาชีพ มีรายได้ และมีปัจจัยสี่ที่เพียงพอต่อการดำรงชีพ ซึ่งหนทางหนึ่งที่เป็นไปได้ และมีบทพิสูจน์ในหลายประเทศ ได้แก่ **Social Business** ที่ริเริ่มโดย **ศ.มูฮัมหมัด ยูนุส** นักเศรษฐศาสตร์เจ้าของรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพ ชาวบังกลาเทศ

Social Business เป็นธุรกิจเพื่อสังคม ซึ่งมีความแตกต่างจากธุรกิจปกติที่มุ่งแสวงหากำไรสูงสุด และไม่ใช่องค์กรที่ไม่แสวงหากำไรที่อยู่ได้ด้วยเงินบริจาคหรือเป็นองค์กรการกุศล แต่เป็นการประกอบธุรกิจเพื่อแก้ไขปัญหาสังคมด้วยวิถีทางที่สามารถเลี้ยงตัวเองได้

ยูนุสได้บุกเบิกการทำงานตามแนวทางดังกล่าวด้วยตัวเอง มาเป็นเวลากว่า 30 ปี เกิดเป็นตัวอย่างกว่า 40 ธุรกิจ เฉพาะในบังกลาเทศที่เป็นบ้านเกิดของยูนุส และในจำนวนนั้น มีธุรกิจที่พัฒนาเติบโตจนติดอยู่ในกลุ่มกิจการขนาดใหญ่สุดของประเทศ จนสหประชาชาติ สหภาพยุโรป และองค์การระหว่างประเทศทั้งในสังกัดภาครัฐ ภาคเอกชน และภาควิชาการ ต่างให้การยอมรับแนวคิด Social Business นี้อย่างกว้างขวาง

เป้าหมายของธุรกิจเพื่อสังคม คือ การแก้ไขปัญหาสังคมด้วยวิธีการทางธุรกิจที่ครอบคลุมถึงการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการ ดังตัวอย่างของ **กรามีน–ดาน่อน** ที่ตั้งขึ้นเพื่อแก้ปัญหาทุพโภชนาการ ด้วยการผลิตโยเกิร์ตที่เติมธาตุอาหารเสริมจำหน่ายแก่ผู้มีรายได้น้อย หรือ **กรามีน–วีโอเลีย** ที่ช่วยแก้ปัญหาของผู้อยู่อาศัยในแหล่งที่มีการปนเปื้อนของสารหนูในน้ำดื่ม ด้วยการจำหน่ายน้ำดื่มบริสุทธิ์ในราคาถูกตามกำลังซื้อของคนในระดับฐานราก หรือ **บีเอเอสเอฟ–กรามีน** ที่ต้องการควบคุมโรคที่เกิดจากยุงเป็นพาหะ ด้วยการผลิต และจำหน่ายมุ้งเคลือบสารกันยุง ในแหล่งที่เกิดการแพร่ระบาดของโรค เป็นต้น

องค์กรธุรกิจทั่วไป (ไม่จำเป็นต้องเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม) สามารถนำหลักการของ Social Business มาใช้แก้ปัญหาสังคม ในประเด็นที่อยู่ในความสนใจขององค์กร เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่กลุ่มเป้าหมาย ด้วยการนำธุรกิจแกนหลัก (Core Business) ของตน มาดำเนินการ ดังตัวอย่างของบริษัท เอสซีลอร์ (Essilor) ที่จัดตั้งหน่วยธุรกิจเพื่อสังคม **ออปติก โซลิแดร์ (Optique Solidaire)** ขึ้นเพื่อทำงานร่วมกับคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน รวมถึงธุรกิจประกันสุขภาพ โดยมีวัตถุประสงค์ที่ต้องการลดภาระค่าใช้จ่ายในการซื้อแว่นสายตาที่มีคุณภาพสูงสำหรับกลุ่มมีรายได้น้อย จากปกติที่จำหน่ายในราคา 230-300 ยูโร เหลือเพียงไม่ถึง 30 ยูโร

ออปติก โซลิแดร์ ใช้เวลาในการพัฒนา 15 เดือนและทดลองนำร่องที่มาร์แซย์ (Marseille) เมืองทางตอนใต้ที่ใหญ่เป็นอันดับ 2 ของประเทศฝรั่งเศส เป็นเวลา 3 เดือน จนในที่สุดเกิดเป็นเครือข่ายร้านค้าปลีก "solidarity retailers" มากกว่า 500 แห่งทั่วประเทศฝรั่งเศส โดยมีสมาชิกเครือข่ายเป็นร้านประกอบแว่นที่สมัครใจเข้าร่วมจำหน่ายแว่นในราคาถูกดังกล่าว

ขณะที่ บริษัทประกันที่เข้าร่วมโครงการจะส่งจดหมายพร้อมบัตรกำนัล แจ้งไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป สำหรับการรับข้อเสนอพิเศษนี้จากร้านประกอบแว่นในโครงการที่อยู่ใกล้เคียง โดยเอสซีลอร์ ตั้งเป้าที่จะสร้างเครือข่ายร้านประกอบแว่นในโครงการให้ได้ 1,000 แห่ง เพื่อจัดหาแว่นสายตาให้แก่ผู้ที่ไม่สามารถซื้อแว่นสายตาในราคาสูง จำนวน 2.5 ถึง 3 แสนราย ในฝรั่งเศส (ที่มา: https://hbr.org/2015/03/reaching-the-rich-worlds-poorest-consumers)

สำหรับการนำโมเดล Social Business มาขับเคลื่อนในประเทศไทย Yunus Center AIT บริษัท อิมเมจพลัส คอมมิวนิเคชั่น จำกัด และสถาบันไทยพัฒน์ ได้ร่วมกันก่อตั้ง "**Thailand Social Business Initiative (TSBI)**" ขึ้นในปี พ.ศ.2559 โดยมีวัตถุประสงค์หลักที่จะส่งเสริมความริเริ่มด้านธุรกิจเพื่อสังคมตามแนวคิดของยูนุส และมุ่งหวังให้เกิดทั้ง ตัวอย่าง-ตัวแบบ-ตัวช่วย ของการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย

และในปี พ.ศ.2562 นี้ จะมีการจัดงาน **Social Business Day** ครั้งที่ 9 ขึ้นในประเทศไทย ระหว่างวันที่ 28-29 มิถุนายน พ.ศ.2562 โดยมีธีมของงานในปีนี้ว่า "**การทำเงินเป็นความสุข แต่การทำให้ผู้อื่นมีความสุขเป็นความสุขยิ่ง**" (Making Money is Happiness, Making Other People Happy is Super Happiness)

องค์กรธุรกิจที่มีการช่วยเหลือแก้ไขปัญหาสังคมด้วยการใช้ Core Business ในการดำเนินการตามหลักการของ Social Business สามารถส่งกรณีธุรกิจ (Business Case) เพื่อขอรับการพิจารณาเข้าร่วมเป็น Social Business Storyteller บนเวทีของ Social Business Day ที่จะจัดขึ้นในประเทศไทย ในเดือนมิถุนายนนี้ได้ โดย TSBI จะทำการแจ้งข้อมูลและช่องทางในการส่งกรณีธุรกิจในโอกาสต่อไป

เอสซีจี จะก้าวขึ้นเป็นผู้เชี่ยวชาญระดับภูมิภาค ต้องรุกหนักใน 3 ภูมิภาคหลัก โดยเริ่มต้นที่อาเซียน จีนและอินเดีย

บรรณ เกษมทรัพย์

ต่อจากหน้า » 12

"การเติบโตในธุรกิจเทรดดิ้งจะไม่มีข้อจำกัด เติบโตได้หลายทิศทาง หลายมุมมอง เพื่อรองรับตอบโจทย์ผู้บริโภค โดยใช้สำนักงานในต่างประเทศ ส่งข้อมูลในการวางกลยุทธ์ธุรกิจ"

บรรณ ระบุว่า เอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนล จะมุ่งไปใน 3 กลุ่มหลักๆ ประกอบด้วย **1.ธุรกิจกระจายสินค้า (Distribution), 2.ธุรกิจบริการ และการวางแผนธุรกิจ (Service & Solution) ช่วยให้ผู้ประกอบการและคู่ค้า นำเทคโนโลยีมาต่อยอดสู่ดิจิทัลแพลตฟอร์ม และ 3.การค้นหาโมเดลธุรกิจใหม่ และแสวงหาเครือข่ายพันธมิตรใหม่ที่จะขยายโอกาสให้กับกลุ่มธุรกิจใหม่ (New Business & Partnership)** ใช้เครือข่ายพันธมิตรที่แข็งแกร่ง เข้ามาสนับสนุนการทำธุรกิจของคู่ค้า (B2B) และขยายไปสู่กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและย่อม (เอสเอ็มอี)

เมื่อค้นพบโอกาสในเอสเคิร์ฟใหม่ของกลุ่มธุรกิจ ที่พร้อมจะหมุนรอบธุรกิจ (Spin) ทั้งการ**ต่อยอดธุรกิจเดิม และหาธุรกิจใหม่**

"เป็นผู้เชี่ยวชาญในภูมิภาค ต้องพยายามหาโมเดลธุรกิจใหม่ ปรับวิธีการทำงานใหม่ เหมือน 21 บริษัทเล็ก ในบริษัทเดียว แต่ละกลุ่มเป็นซีอีโอของตัวเอง และหาโอกาสการสร้างรายได้ใหม่ๆ ทำให้หมุนเร็ว ทำของใหม่ไม่เหมือนเดิม" เขาเปรียบเทียบ

บรรณ เกษมทรัพย์

'3หมัดเด็ด' ชกข้ามพรมแดน

สำหรับกลยุทธ์สำคัญในการใช้บุกโลก คือ **1.ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric)** ทำให้คู่กับอยู่ร่วมกันไปตลอด ด้วยการบริการอย่างครบวงจร ตอบทุกโจทย์ธุรกิจ โดยการออกแบบความต้องการเฉพาะราย (Tailor Made) **2.ใช้ข้อมูลในการขับเคลื่อนธุรกิจ (Data Driven Company)** เป็นหัวหอกลุยตลาดให้เอสเอ็มอี ทั้งการค้าข้ามพรมแดน (Cross Border) และการพัฒนาการค้าออนไลน์ (E-Commerce) ให้กับธุรกิจ B2B อาทิ การพัฒนาระบบในการตรวจสอบการใช้พลังงานในธุรกิจ (B2B Smart Energy) **และ 3.การคิดค้นการบริการและการพัฒนาธุรกิจใหม่ (Service & Solution)** จัดหาแหล่งวัตถุดิบ วัสดุ สินค้า, บริการงานด้านก่อสร้าง ในเอเชียใต้ และการปล่อยสินเชื่อ ซึ่งเป็นการเข้าไปลงทุนโดยส่งรูดี้ (Rudy) สตาร์ทอัพของเอสซีจีที่ร่วมทุนกับ มิตซุย แอนด์ คัมปะนี และบริษัท เครดิต เซย์ซอน คัมปะนี ลิมิเต็ด มาพัฒนาแพลตฟอร์มให้บริการสินเชื่อให้กับผู้รับเหมา

ล่าสุด เอสซีจียังเข้าไปร่วมกับ ราลาลี (Ralali) อีมาร์เก็ตเพลส สำหรับ B2B ยักษ์ใหญ่ในอินโดนีเซีย เพื่อพัฒนาแพลตฟอร์มนี้ในไทย เปิดตลาดให้กลุ่มธุรกิจมาค้าขาย และยังเป็นหลังบ้านในการทำธุรกิจการค้าขายให้กับธุรกิจ B2B โดยเฉพาะ แตกต่างจากอีมาร์เก็ตเพลส แบบ B2C อย่าง ช้อปปี้ และ ลาซาด้า ฯลฯ ที่ถือว่าเป็นตลาดเลือดไปแล้ว เริ่มต้นจากไปในกลุ่มชิ้นส่วนยานยนต์ ก่อนขยายไปในธุรกิจโฮเรก้า (โรงแรม ร้านอาหาร และร้านกาแฟ) เป็นต้น

"จากบริษัทที่โฟกัสเพียงแค่โรงงานธุรกิจการผลิต วันนี้ต้องปลดล็อกเปลี่ยนมุมหันมาโฟกัสที่ลูกค้า สำนักงานต่างประเทศเป็นตัวนำข้อมูลมาแปลงเป็นการบริการ (Package Solution) ให้กับลูกค้า จะทำให้การเติบโตจากช่องทางการจัดจำหน่าย พันธมิตร มีเทคโนโลยี แล้วสร้างแพลตฟอร์มให้เติบโตไปในช่องทางดิจิทัล และตอบโจทย์บริการลูกค้าเอสเอ็มอี"

บรรณเล่าว่า จะให้บริการ 2 ขาไปพร้อมกัน คือต่อยอดธุรกิจใหม่ หาพาร์ทเนอร์ใหม่ๆ และสินค้าใหม่ในประเทศเดิม และประเทศใหม่ แต่ละกลุ่มภูมิภาคมีกลยุทธ์ไม่เหมือนกัน แต่ละประเทศก็จะมีกลยุทธ์แตกต่างกัน แต่ละภูมิภาค แต่ละระดับของธุรกิจในภูมิภาคต้องตัดให้เหมาะสม (Tailor made) กับลูกค้าแต่ละราย บางรายต้องการครบวงจร บางรายต้องการแค่บางอย่าง เช่น หาสินค้า (Sourcing) หรือ ช่วยกระจายสินค้า"

เขาเล่าว่า ในยุคก่อนวิกฤติปี 1997 กลุ่มธุรกิจเอสซีจี เทรดดิ้ง ข้ามไปลงทุนทั่วทั้งโลก ตั้งแต่สหรัฐ ยุโรป แต่หลังจากเกิดวิกฤติต้มยำกุ้ง จึงปิดตัวไป ปัจจุบันเหลือเพียงโฟกัสในโซนเอเชีย

โดยบริษัทย่อยและสำนักงานการค้าระหว่างประเทศที่จะเป็นกำลังพลสำคัญ ทั้ง 21 แห่งในปัจจุบัน ในอาเซียน ได้แก่ ฟิลิปปินส์, มาเลเซีย, อินโดนีเซีย, เวียดนาม 3 แห่ง, กัมพูชา 2 แห่ง, ลาว และเมียนมา รวมถึงในจีน มี 3 แห่ง และฮ่องกง ไต้หวัน

ส่วนในเอเชียใต้ ได้แก่ อินเดีย 2 แห่ง บังคลาเทศ 1 แห่ง และตะวันออกกลาง ได้แก่ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์, ออสเตรเลีย และสหรัฐ

การเป็นผู้เชี่ยวชาญในภูมิภาค ภายในปี 2565 นอกจากจะยกระดับจากปัจจุบันเอสซีจีถือเป็นผู้เชี่ยวชาญในอาเซียน ภูมิภาคที่จะโฟกัสต่อไปคือ **จีน และอินเดีย** ประเทศที่กำลังเติบโตทางเศรษฐกิจ

จุดแข็งของกลุ่มธุรกิจ ยังเกิดจากบทบาทเป็นคู่ค้าที่น่าเชื่อถือที่สุดที่ทำธุรกิจ (The most trusted business partner)

"ไม่ว่าสินค้าโภคภัณฑ์จะราคาขึ้นๆ ลงๆ ก็ยืนยัน แม้ส่งของไม่ได้ก็จัดหา จัดซื้อของมาเดลิเวอร์ให้ได้ เพื่อรักษาคำมั่นให้กับคู่ค้าสองพันราย"

'3อาวุธ' ปักธง '3ภูมิภาค'

เขายังบอกด้วยว่า การที่เอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนล จะก้าวขึ้นเป็นผู้เชี่ยวชาญระดับภูมิภาคได้ จึงเข้าไปรุกหนักใน 3 ภูมิภาคหลัก โดยเริ่มต้นที่อาเซียน ซึ่งปัจจุบันก็ถือว่าประสบความสำเร็จ เพราะได้รับการรับรู้ในฐานะบริษัทระดับอาเซียน กลยุทธ์ในตลาดนี้จึงรักษาจุดแข็งของการเป็นเทรดเดอร์เบอร์ต้นๆ ในระดับภูมิภาค โดยนำระบบเทคโนโลยีมาเสริมการทำงานอย่างบูรณาการ พร้อมกับเพิ่มการบริการตอบโจทย์ความต้องการลูกค้าอย่างครบวงจร

โดย 3 คีย์หลักในการบริการ ในภูมิภาคอาเซียน คือ **1.การเป็นผู้กระจายสินค้า** ในกลุ่มสินค้าหลัก คือ สินค้าพลังงาน อุตสาหกรรมการเกษตร และยานยนต์

"ได้รับโจทย์ว่าจะต้องแสวงหาโมเดลธุรกิจใหม่ๆ พาเอสซีจีเติบโตในเอสเคิร์ฟที่ไม่จำกัดตัวเองเฉพาะภาคการผลิตอีกต่อไป"

"อาเซียนรักษาจุดแข็งเป็นผู้นำในการกระจายสินค้าพลังงาน เกษตร ยานยนต์ ซึ่งเป็นดีลเลอร์ โตโยต้า ที่ใหญ่ที่สุดในเมียนมา"

2.การให้บริการ และการวางแผนธุรกิจครบวงจร จัดหาสินค้าสำหรับโรงงาน, สถานีบริการน้ำมัน และจัดหาอะไหล่อุตสาหกรรม ตลอดจน การหาโอกาสสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ และ **3.การหาเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ**

"หาพันธมิตร หรือ คนทำสตาร์อัพ ในกลุ่มประเทศอาเซียน เช่น อินโดนีเซีย สิงคโปร์ เน้นกลุ่มคนที่เข้าใจธุรกิจในอาเซียน และต้องการต่อยอดหาลูกค้าในอุตสาหกรรมใหม่ หรือ ตลาดใหม่ในภูมิภาค"

ขณะที่แดนมังกร **ประเทศจีน** เป็นตลาดที่มีความสำคัญ ทุกนโยบายที่จีนขับเคลื่อน ล้วนส่งผลทางบวกกับกลุ่มประเทศอาเซียน เพราะจีนแข็งแกร่งทางด้านขนาดเศรษฐกิจ และยังมีเทคโนโลยีที่ล้ำหน้า จึงต้องวกกลับไปให้ความสำคัญอย่างจริงจังอีกรอบ

"กว่า 10 ปีที่แล้วที่จีนเริ่มเปิดประเทศใหม่ๆ เราเข้าไปผิดจังหวะ เร็วเกินไป รอบนี้เราต้องกลับเข้าไปหาโฟกัสมีกลยุทธ์ที่ชัดเจน แต่สิ่งที่เราทำแล้วประสบความสำเร็จ คือ ขายแป้งมันสำปะหลังเป็นเบอร์สองหรือสามในประเทศเกือบ 20-30 ปี "

ทำธุรกิจในจีน สิ่งสำคัญในการทลายกำแพง คือการมองหาพาร์ทเนอร์ธุรกิจในจีน โดยเข้าไปพัฒนาธุรกิจ 3 ด้าน คือ **จัดหาสินค้ามีคุณภาพจากจีน** ในกลุ่มสินค้าภายในบ้าน และการพัฒนาบ้านอัจฉริยะ (Sourcing)

"จีนเป็นโรงงานของโลกที่มีทั้งแหล่งผลิตเป็นหมื่นๆ โรงงาน แต่ไม่ใช่จะดีทุกราย หลายคนอยากซื้อสินค้ามีปัญหาจีนแต่กลัวเรื่องคุณภาพ เราจึงทำหน้าที่เป็น ผู้จัดหาควบคุมคุณภาพสินค้าให้คู่ค้า บริหารจัดการเรื่องนำเข้าส่งออก หาโลจิสติกส์ราคาถูก ทั้งทางน้ำ บก อากาศ และส่งของให้ทันเวลา"

และ**การพัฒนาสินค้าไทยแลนด์แบรนด์ (Market Thailand Brand)** นำสินค้าไทยแบรนด์ไทยไปจำหน่ายในจีน ซึ่งกำลังพัฒนาตลาดด้านซัพพลายเชนอาหาร เริ่มต้นจากดอยคำ และมีสินค้าอื่นๆ ตามมา ขณะเดียวกันยังแสวงหาโอกาสในการพาเอสเอ็มอี ไทยเข้าไปในจีน ซึ่งเป็นโอกาสในการเชื่อมต่อกับความนิยมท่องเที่ยวในไทยจากชาวจีน ขณะเดียวกันพัฒนาช่องทางการค้าออนไลน์ (E-Commerce) มาใช้ในการจัดจำหน่าย

"คนไทยเก่งเรื่องการสร้างสรรค์มูลค่าสินค้า (Value Creation) โดยเฉพาะสินค้าอาหาร แต่ไม่สามารถสร้างมูลค่าให้อยู่กับซัพพลายเชนทั้งระบบได้ ทำให้สินค้าไทยราคาตก เช่น ทุเรียน ถูกคนจีนเหมาสวนขนส่งไปจีนจากลูกละ 100 ขายเป็นลูกละ 1,000 บาท มูลค่าเหล่านี้หายไปกับคนมาบริหารจัดการหน้าสวน"

ขยายโอกาสใหม่ด้วยการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ๆ พร้อมกับมองหาพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้ามาช่วยวางระบบจัดจำหน่าย และเข้าไปร่วมทุนในธุรกิจที่เป็นโอกาสในการขยายตลาด

"ช่องทางการทำธุรกิจไม่ใช่เพียงส่งเซลล์เข้าไปคุยอีกต่อไป แต่พันธมิตรธุรกิจยังเป็นหัวใจสำคัญสำหรับ B2B ที่จะต้องมีความไว้เนื้อเชื่อใจ เราจึงต้องออกแบบเทคโนโลยีมาช่วย โดยที่ความไว้เนื้อเชื่อใจยังคงอยู่ **โดยมีเราเป็นโซ่ข้อกลาง**ให้เอสเอ็มอีไทยเข้มแข็ง"

ตลาดอินเดีย เป็นประเทศที่มีความร้อนแรงทางเศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 6-7% ในช่วงที่ผ่านมา จึงต้องเข้าไปเกาะกระแสคลื่นการเติบโตนี้ก่อนจะช้าไปเหมือนในจีน ที่เข้าไปไม่ทันกับคลื่นการเติบโตรอบ 10 ปีที่ผ่านมา

"อินเดียเหมือนจีนเมื่อ 10 ปีที่แล้ว อินเดียมีศักยภาพหลากหลายด้าน จากเศรษฐกิจที่กำลังร้อนแรง ทำให้นายกรัฐมนตรี นเรนทรา โมดี มุ่งมั่นในการพลิกประเทศ จึงต้องการสินค้ามากมายเข้าไปพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะภาคก่อสร้าง"

การเข้าไปเจาะอินเดีย สามารถใช้เป็นแหล่งจัดหาสินค้าวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาถูกกว่าจีน โดยเฉพาะเซรามิก รวมไปถึงการมองเป็นตลาดในการเข้าไปจำหน่ายและ**กระจายสินค้า** โดยเอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนลเป็นด่านหน้าในการเข้าไปจัดหาวัสดุก่อสร้างหรือการสร้างตึกในภูมิภาคอินเดีย และเอเชียใต้ เพื่อตอบรับความต้องการสอดคล้องกับนโยบายที่รัฐบาลกำลังพัฒนาเมืองอัจฉริยะ (Smart cities) โดยการพัฒนาระบบโลจิสติกส์และคลังสินค้า

"ในอินเดียกำลังมีปัญหาเรื่องการสร้างตึกไม่ทันกับความต้องการ เราจึงต้องเข้าไปเสนอการบริการที่รวดเร็ว เฉพาะเพียงแค่สร้างห้องน้ำตามแผนนโยบายรัฐบาลก็ทำไม่ทันแล้ว โอกาสมีมากมาย" เขาเล่า

ที่สำคัญในการทำธุรกิจก็ยังต้องไปพร้อมกันกับมองหาพาร์ทเนอร์ที่แข็งแกร่ง โมเดลธุรกิจใหม่ ที่จะเข้าไปสนับสนุนแพลตฟอร์มดิจิทัลในการจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกในการพัฒนาธุรกิจจากภายนอกประเทศ รวมทั้งหาโอกาสร่วมทุนกับอินเดีย เพื่อตอบสนองนโยบาย "Make IN India" ตลอดจนการสร้างโอกาสใหม่ให้กับธุรกิจเอสซีจี

กรุงเทพธุรกิจ Social Trends

● กมลวรรณ จินตรัตน์
www.facebook.com/khunprajuab

'กิจการเพื่อสังคม' กับเทรนด์ในปี2019

สวัสดีค่ะ คุณผู้อ่านทุกท่าน ในตอนก่อนดิฉันได้เขียนถึงเรื่องเทรนด์ของความรับผิดชอบต่อสังคม หรือ CSR ไปแล้ว ฉบับนี้เรามาดูเทรนด์ของกิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise กันบ้างนะคะ

อย่างที่ทราบดีว่าปัจจุบันกิจการเพื่อสังคมมีบทบาทต่อเศรษฐกิจและสังคมในโลกของเรามากขึ้นเรื่อยๆ โดยหนึ่งในสามของ Start-up ทั่วโลกนั้นมีวิสัยทัศน์ในเรื่องของการแก้ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยเว็บไซต์ TriplePundit สื่อที่มุ่งนำเสนอเรื่องราวของ 3P หรือ People Planet Profit ได้ให้บรรดาผู้ก่อตั้งกิจการเพื่อสังคมทั่วโลกร่วมคาดการณ์แนวโน้มของกิจการเพื่อสังคมไว้ดังนี้

กิจการเพื่อสังคมจะยังมีขนาดเล็กแต่ก็มีความว่องไว แม้จะมีกิจการเพื่อสังคมเกิดขึ้นมากมาย แต่การขยายธุรกิจให้เติบโตก็เป็นเรื่องที่ไม่ง่าย ซึ่งเป็นสิ่งที่ภาครัฐและนักลงทุนควรตระหนักว่าหลายๆ กิจการนั้นเหมาะสมที่จะมีขนาดเล็กหรือ "Niche" มากกว่า แต่การที่มีขนาดเล็กก็มีข้อจำกัดทำให้อาจเสียเปรียบในการแข่งขัน เช่น ไม่สามารถลดราคาได้มากนัก แม้ผู้บริโภคจะเริ่มรับรู้และเริ่มมี Mindset ที่เรียกร้องธุรกิจที่มีความรับผิดชอบ แต่สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันก็ทำให้ผู้บริโภคอาจไม่มีทางเลือกในการซื้อสินค้าเพื่อสังคมมากนัก และสุดท้ายอาจหันไปหาผลิตภัณฑ์ที่ Mass และมีราคาถูกกว่า

องค์กรต่างๆ จะเน้นที่ "ผลลัพธ์ทางสังคม" (Social Impact) มากขึ้นด้วยแรงกดดันจากอุตสาหกรรมเดียวกันและผู้บริโภค เช่น การรณรงค์การเลิกใช้พลาสติกแบบครั้งเดียวทิ้ง หรืออย่างในประเทศจีนที่รณรงค์การจัดการปัญหาขยะพลาสติกอย่างจริงจัง ทำให้ต่อไปเราจะเห็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยเฉพาะในองค์กรใหญ่ๆ ที่เริ่มมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างเช่น อดิดาส ที่เปิดตัวรองเท้ากีฬารุ่น Ultra Boost จากขยะพลาสติกในทะเลแต่ละคู่ทำมาจากขวดพลาสติก 11 ใบ โดยสามารถจำหน่ายได้กว่า ล้านคู่ในปี 2017 เป็นต้น ซึ่งต่อไปเราจะเริ่มเห็นความร่วมมือการควบรวมกิจการ หรือ Joint Venture ในลักษณะนี้มากขึ้น

กิจการมุ่งแสวงหากำไรพร้อมสร้างประโยชน์ให้สังคม (B Corps) จะมีมากขึ้นเรื่อยๆ ผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับคุณค่าทางสังคมและสิ่งแวดล้อมมากขึ้น ซึ่งนำมาสู่โมเดลธุรกิจแบบกิจการที่มุ่งแสวงหากำไรไปพร้อมๆ กับทำประโยชน์ให้สังคม (Benefit Corporations หรือ B Corps) ที่จะมีมากขึ้น B Corps โดยเป็นองค์กรที่มีผลการดำเนินงานที่ได้มาตรฐานทั้งในมิติด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ความโปร่งใส และการรักษาสมดุลทั้งด้านการสร้างกำไรและการสร้างประโยชน์ให้สังคม โดยปัจจุบันมีกิจการที่ได้การรับรองประเภท B Corporations แล้วกว่า 2,655 กิจการ ในกว่า 150 อุตสาหกรรม ใน 60 ประเทศทั่วโลก โดยจากผลการสำรวจพบว่ากิจการ B Corporations ในอังกฤษมีการเติบโตปีละประมาณ 14% ซึ่งเติบโตมากกว่ากิจการอื่นๆ ในประเทศถึง 28 เท่าตัว

รูปแบบการระดมเงินทุนจะเปลี่ยนไป นอกเหนือไปจากการบริจาคแล้ว ต่อไปจะมีรูปแบบการลงทุนอื่นๆ ที่จะเข้ามาช่วยให้กิจการเพื่อสังคมขยายได้ เช่นประเภทการลงทุนแบบ Impact Investing หรือการที่องค์กรการกุศลนานาชาติเข้ามาลงทุนสร้างกิจการเพื่อสังคมมากขึ้น รวมถึงความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนเพื่อแก้ปัญหาสังคม เป็นต้น

ภาครัฐจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น โดยต่อไปจะเห็นภาพความร่วมมือของกิจการเพื่อสังคมที่หันมาร่วมมือกับภาครัฐมากขึ้นในการสร้างการเปลี่ยนแปลงให้สังคมอย่างเป็นระบบ เพราะการแก้ปัญหาสังคมในระดับชาติหรือระดับนานาชาตินั้นจำเป็นที่จะต้องร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

จะมีการใช้เทคโนโลยีและ Big Data มากขึ้น โดยจากรายงานของ Deloitte ได้ทำการศึกษาว่าความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในด้านของปัญญาประดิษฐ์ รวมถึง Machine Learning และ Big Data ซึ่งจะกลายเป็นโอกาสใหม่ๆ ของธุรกิจที่จะเข้ามาช่วยแก้ปัญหาสังคม โดยต่อไปต้นทุนของข้อมูลจะต่ำลง ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการออกแบบการบริการข้อมูลต่างๆ ที่มีความแม่นยำและตอบโจทย์ให้แก่ชุมชนที่ขาดโอกาส

ไม่ว่าต่อไปกิจการเพื่อสังคมจะเติบโตหรือองค์กรต่างๆ จะหันมาให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบสังคมมากขึ้นอย่างไรก็ตาม แน่นอนว่าอนาคตของโลกธุรกิจนั้นอยู่กับความสามารถในการตอบโจทย์ให้ครบทั้งสามด้าน นั่นก็คือ 3P หรือ People Planet Profit นั่นเองค่ะ

● หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ BizWeek : ก่อตั้งเมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2547 เป็นสมาชิกสภาการหนังสือพิมพ์แห่งชาติ ● พิมพ์ที่ : เลขที่ 1858/126 ชั้น 30 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 ● โทรศัพท์ 0 2338 3438 ● E-mail : biz@nationgroup.com
● เจ้าของ : บริษัท กรุงเทพธุรกิจมีเดีย จำกัด ● บรรณาธิการ : สุกัญญา ศุภกิจอำนวย sukanuan@gmail.com ● กองบรรณาธิการ : ประกายดาว แบ่งสันเทียะ, ดาริน โชสูงเนิน, สาวิตรี รินวงษ์
● ผู้ช่วยบรรณาธิการศิลปกรรม : สมศักดิ์ ทองมูลเนือง ● ศิลปกรรม : ณัชชา วงษ์งาม, อรรยา อภิชัยพงศ์ไพศาล, จีรศักดิ์ สุมาลัย, ศราวุธ เหลืองสุขเจริญ ● For Display Advertising โทร 0 2338 3333 ต่อ 3155, 3136, 3157, 3161-2, 3173 ● ฝ่ายสมาชิกและลูกค้าสัมพันธ์ โทร 0 2338 3000 (customer@nationgroup.com) กราฟฟิกดีไซน์ : สุเจตน์ ชุมภูนท์

Bizweek
กรุงเทพธุรกิจ
ปีที่ 14 ฉบับที่ 761
วันอาทิตย์ที่ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562
www.bangkokbiznews.com

ก่อนที่ความเป็นยักษ์ใหญ่ จะกลายเป็น"ระเบิดเวลา" เครือซิเมนต์ไทย หรือ เอสซีจี จึงต้อง"Spin"ธุรกิจ ส่ง"เอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนล" ที่มีบริษัทย่อย-สนง.เครือข่าย รวม 21 แห่งทั่วโลก เป็น"แขนขา"ทรานส์ฟอร์ม ดันธุรกิจใหม่-สินค้าใหม่-พันธมิตรใหม่ ต่อยอดความแข็งแกร่ง องค์กรร้อยปี...!!

'เอสซีจี' สปินธุรกิจ
หนีเทคโนโลยีไล่ล่า...!!

ประกายดาว แบ่งสันเทียะ
กรุงเทพธุรกิจ

ความยิ่งใหญ่ทางธุรกิจของเครือซิเมนต์ไทย หรือ เอสซีจี ผู้ดำเนินธุรกิจหลากหลาย (Conglomerate) รายใหญ่อันดับต้นๆ ในไทย ทว่าความยิ่งใหญ่ หาใช่เครื่องการันตีว่าธุรกิจจะอยู่รอดในยุคที่เทคโนโลยีไล่ล่า ..!!

สำหรับบริษัทเก่าแก่อายุกว่า 106 ปี ปัจจุบันมี **รุ่งโรจน์ รังสิโยภาส** เป็นผู้กุมบังเหียนในเก้าอี้กรรมการผู้จัดการใหญ่ มียอดขายปี 2561 มูลค่า 478,438 ล้านบาท แม้จะเติบโตอย่างแข็งแกร่ง วันนี้อาจกลายเป็น **"จุดอ่อน" (Weakness)** ในการเคลื่อนตัวธุรกิจ โดยเฉพาะในแง่ของความคล่องตัว จนเกิด **"ความเสี่ยง"** ในโลกธุรกิจดิจิทัล เมื่อเทียบกับผู้เล่นหน้าใหม่ (New Comer) มากมายที่เข้ามาช่วงชิงความได้เปรียบ (Disrupt) ในตลาดที่เคยครอบครอง

นอกจากนี้ ความที่เอสซีจีเติบโตมากับ **"ยุคปฏิวัติอุตสาหกรรมการผลิต"** ในทุกกลุ่มสินค้าในวันนี้ จึงล้วนมีพื้นฐานมาจากภาคการผลิต (Manufacturing) ทั้งสิ้น ตั้งแต่ เอสซีจี ซิเมนต์-ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง, เอสซีจี เคมิคอลส์ และ เอสซีจี แพคเกจจิ้ง ซึ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก (Core Business)

จะมีเพียงกลุ่มธุรกิจ **"เอสซีจี เทรดดิ้ง"** ในธุรกิจบริการซื้อมาขายไป (Service) เท่านั้น ที่ทำหน้าที่เป็นแขนขา เจาะตลาดในต่างประเทศ กว่า 40 ปีที่เอสซีจีขยายกิจการส่งออกจนปัจจุบันมีรายได้จากการส่งออกคิดเป็น 1 ใน 3 ของรายได้รวมเครือ

บรรณ เกษมทรัพย์ กรรมการผู้จัดการ **บริษัท เอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนล คอร์ปอเรชั่น จำกัด** ผู้รับมอบหมายให้เข้ามาดูแลธุรกิจนี้ผลักดันการเติบโตในต่างประเทศ ระบุว่า ได้รับโจทย์ว่าจะต้องแสวงหาโมเดลธุรกิจใหม่ๆ พาเอสซีจีเติบโตในเอสเคิร์ฟที่ไม่จำกัดตัวเองเฉพาะภาคการผลิตอีกต่อไป

จากเดิมบริษัทแห่งนี้ (เอสซีจี เทรดดิ้ง -ชื่อเดิม) ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2521 เป็นหัวหอกปักธงทำการค้าขายในต่างประเทศให้กับธุรกิจในเครือ ปัจจุบันมีบริษัทย่อยและสำนักงานการค้าระหว่างประเทศรวมทั้งสิ้น 21 แห่ง ครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วโลก ทั้งยังมีลูกค้าระดับธุรกิจต่อธุรกิจ (B2B) กว่า 2,000 บริษัท ใน 50 ประเทศ มียอดขายกว่า 40,000 ล้านบาท

การเติบโตจากเอสซีจี เทรดดิ้ง จึงถือเป็น **"จุดแข็ง" (Strength)** ในการสร้างเครือข่าย พัฒนาโมเดลธุรกิจได้อย่างคล่องตัว ก่อนจะเปลี่ยนชื่อเป็น "เอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนล" เมื่อ 1 ก.พ.2562 ถือเป็นการ**ทรานส์ฟอร์มธุรกิจครั้งใหญ่** ในการรุกเข้าไปแสวงหาน่านน้ำใหม่ให้กับธุรกิจเอสซีจี เติบใหญ่อย่างไร้ขีดจำกัด

"โลกวันนี้เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว ทั้งพฤติกรรมผู้บริโภคและคู่แข่ง จากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต สมาร์ทโฟน หุ่นยนต์ และการวิเคราะห์ข้อมูล (Big Data) ทำให้เกิดคู่แข่งหน้าใหม่มากมาย วันนี้เราเป็นรายใหญ่ในธุรกิจค้าขายระหว่างประเทศ แต่เรามองว่าหากรอให้ถึงวันที่มีปัญหาถูกดิสรัปท์ อาจแก้ปัญหาได้ไม่ทันท่วงที" เขาย้ำ พร้อมขยายความว่า

การจัดทัพครั้งนี้มีส่วนสำคัญต่อองค์กรใหญ่ เพราะเอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนล จะเป็นตัวบุกไปแสวงหาโมเดลธุรกิจใหม่ จากทุกทิศทางทั่วโลก ทั้งร่วมทุน ร่วมค้าขาย หาวัตถุดิบ เทคโนโลยี ตลอดจนจับมือกับสตาร์ทอัพที่มาแรงเพื่อสนับสนุนธุรกิจหลัก

"เราเป็นคนลองทำธุรกิจใหม่ในอนาคตให้กับเอสซีจีเพราะเข้าใจพื้นที่ทำมาค้าขายในต่างประเทศเป็นอย่างดี จึงเชื่อว่าจะหาพาร์ทเนอร์และคัดสรรสินค้าใหม่มาต่อยอดเชื่อมโยงกับธุรกิจหลักได้"

เขายังกล่าวว่า เอสซีจี อินเตอร์เนชั่นแนล กำหนดวิสัยทัศน์ไว้ว่าภายใน 4 ปีจากนี้หรือ ภายในปี 2565 จะก้าวขึ้นเป็น **"ผู้เชี่ยวชาญการค้าระหว่างประเทศในภูมิภาค" (Regional Expertise)** มียอดขายเติบโตเฉลี่ย 13% ทุกปี โดยปี 2562 คาดว่าจะมียอดขาย 46,000 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่า หรือเกือบ 1 แสนล้านบาทภายในปี 2565

การเติบโตอย่างรวดเร็วในอนาคต จึง **"ไม่จำกัด"** ตัวเองแค่ธุรกิจการค้า แต่การมีเครือข่ายและผู้เชี่ยวชาญกระจายอยู่ทั่วทุกมุมโลกจะเพิ่มองศาการเติบโตได้หลากหลายรอบทิศทาง โดยใช้เงินลงทุน 4,500 ล้านบาทใน 4 ปีจากนี้ เพื่อพัฒนาแพลตฟอร์ม สร้างทีม สร้างคน สร้างแบรนด์ และทำตลาดดิจิทัล รวมไปถึงเข้าไปร่วมทุนกับสตาร์ทอัพ

อ่านต่อหน้า 11

'อยู่บ้านฟาร์ม' ปลุกคนเมือง นอนสวนเกษตร

10

วิธี 'ยกระดับ' ฝ่ายบริการ ให้ 'สร้างยอดขาย!'

10

เดือนแห่งอีเวนท์

9

ZEN รุกแบรนด์ใหม่
5 ปียอดขาย 'หมื่นล้าน'

แสวงหาทำเล Blue Ocean & เพิ่มแบรนด์ "จุดขาย"
หุ้นน้องใหม่ไอพีโอ "เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป"
เข้าซื้อขายตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 20 ก.พ.นี้
"บุญยง ตันสกุล" มือปืนรับจ้างบริหาร ส่งซิกกำลังเจรจาซื้อ 1-2 แบรนด์
หวังสร้างเงินในกระเป๋า 5 ปี "หมื่นล้าน"

อ่านต่อหน้า 8

'กิจการเพื่อสังคม' กับเทรนด์ในปี2019

11

กรุงเทพ
วันอาทิตย์
กรุงเทพธุรกิจ
ฉบับที่ 1176
วันอาทิตย์ที่ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562
www.facebook.com/sundaybkk
art & living in the CITY

หุ่นกระบอกพระสุพรรณกัลยา ซึ่งอาจารย์จักรพันธุ์ โปษยกฤต ทำอย่างไว้ฝีมือ ลงมือทำเองแทบจะทั้งองค์ โดยเฉพาะการวาดหน้า ศิราภรณ์รัดเกล้าทำด้วยเงินประดับทับทิมสยาม

หุ่นกระบอกจักรพันธุ์ โปษยกฤต

มรดกบรรพชน จากบรมครูศิลป์หลายศาสตร์

กรุงเทพธุรกิจ
เรื่องจากปก
วลัญช์ สุภากร
กอบภัค พรหมเรขา

บิกโรงเป็นปฐมฤกษ์ไปเมื่อวันเสาร์ที่ 26 มกราคม 2562 สำหรับ **การแสดงหุ่นกระบอก ตะเลงพ่าย** ผลงานชั้นครูจาก **อาจารย์จักรพันธุ์ โปษยกฤต และคณะศิษย์** ณ 'โรงมหรสพสาธิต จักรพันธุ์ โปษยกฤต พิพิธภัณฑ์' ถนนสุขาภิบาล 5

การแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' มิใช่การนำวรรณกรรมเรื่อง 'ลิลิตตะเลงพ่าย' มาจัดแสดง

แต่เป็นบทที่ประพันธ์ขึ้นใหม่ด้วยกลบทประเภท 'กลอนแปด' โดย **วัลลภิศร์ สดประเสริฐ** ศิษย์เอกของอาจารย์จักรพันธุ์ โปษยกฤต และรองประธานมูลนิธิจักรพันธุ์ โปษยกฤต ซึ่งประพันธ์ไว้เมื่อปีพ.ศ.2532 หลังเสร็จสิ้นการแสดงหุ่นกระบอกเรื่อง 'สามก๊ก' ตอนโจโฉแตกทัพเรือ ในปีเดียวกันนั้นนั่นเอง

"การแสดงหุ่นกระบอก 'สามก๊ก' ประสบความสำเร็จมาก เป็นที่ชื่นชอบของคนดู และเป็นความสุขใจของครูอาวุโสที่ได้ร่วมกันสร้างสรรค์การแสดง ครูบุญยงค์ (เกตุคง)ปรารภกับผมว่าอยากให้แต่งเรื่องใหม่มาเล่นกันอีก ไม่ใช่อยากได้เงิน แต่สนุกที่ได้เล่น" คุณวัลลภิศร์ เล่าที่มาของบทประพันธ์ 'ตะเลงพ่าย'

"บท 'ตะเลงพ่าย' นี้ ผมตั้งใจเขียนขึ้นเพื่อเทิดพระเกียรติสมเด็จพระนเรศวรมหาราชและบูรพมหากษัตริย์ผ่านศิลปกรรมไทย มิใช่มุ่งเพื่อความบันเทิงตามบทประพันธ์ที่ผมเขียนไว้ตั้งแต่ต้นเรื่อง" คุณวัลลภิศร์ให้สัมภาษณ์กับ 'กรุงเทพวันอาทิตย์' ซึ่งบทประพันธ์ดังกล่าวมีความว่า

**"น้อมถวายมหุสสวสดุดี
อัญชลีรภุกคุณพระศาสนา
เชิดชูบูรพกษัตรา
บูชาวีรบรรพชน
มิใช่การบันเทิงมหรสพ
โดยเคารพรจนามาแต่ต้น
วีรชาติพลีชีวิตอุทิศตน
ภูวดลเดินย่ำจึ่งดำรง"**

วัลลภิศร์ สดประเสริฐ

ลวดลายเกราะและการปักประดับบนหุ่นกระบอกพระมหาอุปราชา

โครงเรื่อง 'ตะเลงพ่าย'

ภาษาและความตามสูจิบัตรระบุว่า "พุทธศักราช 2112 แผ่นดินพระมหินทราธิราช กรุงศรีอยุธยาเสียแก่พระเจ้านันทบุเรง พม่าสถาปนาสมเด็จพระมหาธรรมราชาขึ้นเป็นเจ้าประเทศราชครองกรุงศรีอยุธยา หากพรากเอาพระองค์ดำราชบุตรไปเป็นตัวประกัน ทิ้งไว้เพียงพระธิดาและราชบุตรองค์รอง

ในกาลต่อมา สมเด็จพระมหาธรรมราชาจึงวางกโลบาย ส่งพระสุพรรณกัลยาราชบุตรีไปถวายเป็นชายาแก่มังเอิงราชบุตร เพื่อแลกเอาพระองค์ดำกลับคืน

ครั้นพระองค์ดำกลับถึงแผ่นดินสยาม ได้สถาปนาเป็นพระนเรศวร จึงคิดการกอบกู้แผ่นดินให้พ้นความเป็นทาส

พุทธศักราช 2124 พระเจ้าบุเรงนองเสด็จสวรรคต พระโอรสมังเอิงขึ้นครองราชกรุงหงสาวดี ทรงพระนาม พระเจ้านันทบุเรง จึงตั้งมังกระยอราชบุตรเป็นที่มหาอุปราชา

มหาอุปราชาระแวงว่าพระนเรศวรเอาใจออกหากหงสาวดี จึงคิดกำจัด โดยอ้างเหตุให้พระนเรศวรยกมาช่วยปราบกบฏเมืองอังวะ

ครั้นพระนเรศวรยกมาตั้งทัพพักพลยังเมืองแครง ได้ทราบความจากพญาเกียรติ พญาราม จึงทรงอาศัยเหตุเพื่อหลั่งทักษิโณทกประกาศเอกราช ณ เมืองแครง

หงสาวดีพยายามปราบปรามเป็นศึกติดพันรบพุ่ง พ่ายแพ้แก่กรุงศรีอยุธยามาตลอดลุพุทธศักราช 2135 พระมหาอุปราชาคุมทัพใหญ่เข้ามามุ่งเผด็จศึก ทัพทั้งสองฝ่ายเข้าปะทะตะลุมบอนกัน กระทั่งสมเด็จพระนเรศวรทรงกระทำยุทธหัตถี ฟันพระมหาอุปราชาขาดคอช้าง สิ้นพระชนม์ แผ่นดินสยามจึงเป็นไทโดยบริบูรณ์ นับแต่วันนั้น"

จากโครงเรื่องดังกล่าว ฉากที่ปรากฏในการแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' จึงมีอาทิ **พระสุพรรณกัลยาเสด็จไปเมืองหงสาวดี พระนเรศวรเล่นชนไก่กับพระมหาอุปราชา พระนเรศวรทรงประกาศอิสรภาพ โหรหลวงทำนายพระสุบินนิมิต พระนเรศวรทรงสัจจาธิษฐาน พระนเรศวรทรงยุทธหัตถี** ตามคำแนะนำของอาจารย์จักรพันธุ์

เมื่อมีบทประพันธ์ก็ต้องมี **'หุ่นกระบอก'** สำหรับการแสดง

ในส่วนของหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' เริ่มจัดสร้างขึ้นมาตั้งแต่ปีพ.ศ.2532 เช่นเดียวกันตลอดจนการบรรจุ **เพลง–ดนตรี การคิดค้นฉาก–เขียนฉากใหม่** ทั้งหมดล้วนอยู่ภายใต้การควบคุมของอาจารย์จักรพันธุ์ โปษยกฤต และศิลปาจารย์หลายท่าน ตั้งแต่เวลานั้น

ครูของอาจารย์จักรพันธุ์โปษยกฤต

คุณวัลลภิศร์ กล่าวว่า ครูคนแรกของอาจารย์จักรพันธุ์คือ **ครูชื้น สกุลแก้ว** ครูคนที่สองคือ **ครูวงษ์ รวมสุข** อาจารย์จักรพันธุ์ทำตามพื้นฐานที่ได้รับมา และถ่ายทอดให้ลูกศิษย์

"เวลาอาจารย์จักรพันธุ์สอนเชิดหุ่น หรือแม้ตอนเรียน ใช้แค่ศีรษะหุ่นกับไหล่และกระบอก ไม่มีถุง(เสื้อผ้าหุ่น) กล่อมหนึ่ง กล่อมสอง ทุบเท่งทุบทิง มีศัพท์เรียก 'ผัดก๋วยเตี๋ยว' ครูวงษ์เวลาสอนอาจารย์จะบอกว่า 'คุณจักรพันธุ์อยากให้เป็นเร็วให้คล่อง เวลาทำกับข้าวจับตะหลิวผัดก๋วยเตี๋ยว ก็ทำเหมือนกล่อม แล้วมันจะเป็น' อาจารย์ก็เลยเรียกท่านี้ว่าผัดก๋วยเตี๋ยว" คุณวัลลภิศร์ เล่า

ครูชื้น สกุลแก้ว เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการร้อง การบรรเลงและการเชิดหุ่นเป็นเลิศ ได้รับการประกาศเกียรติคุณเป็น 'ศิลปินแห่งชาติ' สาขาศิลปะการแสดง (นาฏศิลป์ไทย) สาขาย่อยหุ่นกระบอก เมื่อปีพ.ศ.2529

ครูวงษ์ รวมสุข ศิลปินพื้นบ้านดีเด่น เป็นผู้มีผลงานดีเด่นทางวัฒนธรรม สาขาหุ่นกระบอก

คุณวัลลภิศร์ กล่าวด้วยว่า หุ่นกระบอกโบราณหันหน้าไม่ได้ เชิดยากกว่ามาก เพราะจะเชิดอย่างไรให้เหมือนหุ่นหันหน้าได้ เพราะฉะนั้นเวลาอาจารย์จักรพันธุ์หัดจริงๆ คือหัดเชิดหุ่นกระบอกแบบโบราณ พอทำของยากได้แล้ว ของที่มีกลไกก็ง่ายขึ้น แล้วอาจารย์ก็เพิ่มเติม 'ท่าละคร' ขึ้นมาจากครูละคร ต่อเนื่องไปถึงการทำ 'ทางเพลง' และ 'ทางร้อง'

'ทางเพลง' ตะเลงพ่าย

การแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' ใช้ **วงปี่พาทย์** บรรเลง ทางเพลงและทางร้องไม่เพียงแต่เล่าเรื่อง แต่ยังถ่ายทอดอารมณ์ของฉากต่างๆ ได้อย่างลึกซึ้ง บ้างสะเทือนใจ บ้างสะใจ บ้างตื่นเต้น บ้างสรวลเสเฮฮา ครบรส เนื่องจากทั้ง 'ทางเพลง-ทางร้อง' ได้รับการขัดเกลาและภูมิรู้ของศิลปาจารย์หลายท่าน

"อย่างเรื่องตะเลงพ่าย ใช้ **บาทสกุณี** (ชื่อเพลงไทยประเภทเพลงหน้าพาทย์ ใช้ประกอบการเดินของตัวละครในระยะใกล้ๆ) อยู่ในช่วงพระนเรศวรตรวจพล เราเล่นมากกว่าโขนใช้ โขนใช้ '14 ไม้ลา' เราใช้ 16 ไม้ลา (เดินไม้กลอง 16 ไม้แล้วลาจะลงเพลง) ปกติหุ่นกระบอกทั่วไปไม่เล่นหน้าพาทย์ชั้นสูง กลัวขาดๆ เกินๆ แต่อาจารย์จักรพันธุ์เล่น เพราะชอบทำนองเพลง ยังไงก็ต้องเล่น เราถือว่าเราทำโดยเคารพ ไม่ลบหลู่ เดิมเป็นเพลงทางบรรเลง แต่เรานำมาทำทางร้อง เช่น **คุกพาทย์** (ชื่อเพลงไทยประเภทเพลงหน้าพาทย์ชั้นสูง ใช้บรรเลงเพื่อแสดงการแผลงฤทธิ์) ตอนพระนเรศวรหลั่งน้ำประกาศเอกราช เดิมโขนจะบรรเลงเฉยๆ แต่เรานำมาทำทางร้อง" คุณวัลลภิศร์ ยกตัวอย่าง

ทางร้อง หรือ 'คำร้อง' ที่คุณวัลลภิศร์ประพันธ์สำหรับการบรรเลงด้วยเพลง 'คุกพาทย์' ในฉากพระนเรศวรหลั่งทักษิโณทกมีความว่า

**"อันผืน ปัฐพิน ถิ่นพุกาม
ซึ่งความ ปฏิญาณ สมานฉันท์
กับผไท สยามชาติ จงขาดพลัน
ตราบ จนวัน โลกธาตุ พินาศเทอญ"**

เมื่อประกอบกับการตีเพลงคุกพาทย์ เสียงขับร้องของผู้ขับร้องชายที่มีความเฉียบคมเป็นฉากที่สะกดผู้ชมอีกฉากหนึ่ง

"ครูบาอาจารย์ที่ให้คำปรึกษา 'ทางเพลง' กับเรา ท่านเก่ง ครูบุญยงค์ ครูบุญยัง(เกตุคง) ครูจำเนียร (ศรีไทยพันธุ์) แต่พอท่านสิ้นแล้ว เราก็ได้อาจารย์สุเชาว์ (หริมพานิช) คุณไชยยะ (ทางมีศรี) ศิษย์เอกครูบุญยงค์ ผมติดขัดก็ปรึกษาท่าน บางเพลงผมประทับใจทำนอง เวลาทำเพลง เราทำตามลีลา เช่น ตอนพระนเรศวรเข้าไปติดในกองทัพพม่า แรกๆ ยังหาเพลงไม่ลงตัว พี่หมู (สุเชาว์ หริมพานิช)ต่อให้ผมเพลงพระยาพายเรือ ชื่อเข้าเค้าแล้ว ทำนองวกวน ผมว่าพี่ลองทำทางร้องหน่อยซิ ท่านก็ทำให้" คุณวัลลภิศร์ กล่าว

ในการแสดงครั้งนี้ อาจารย์สุเชาว์ หริมพานิช ตีระนาดทุ้ม อาจารย์ไชยยะ ทางมีศรี ตีระนาดเอก เป็นส่วนหนึ่งของวงปี่พาทย์ที่ผสมผสานด้วยเทคนิคการทำเสียงพิเศษและเครื่องดนตรีฝรั่งเพื่อสร้างบรรยากาศการแสดงให้ได้อรรถรสเต็มที่

"ปี่พาทย์วงนี้ผมเติมเยอะ อย่างกลองทัด ถ้าเล่นตามมาตรฐาน มีหนึ่งคู่ หรือสามสี่ลูก ตีคนเดียว ยืนตามจังหวะของเพลง แต่ผมคิดว่าเวลารบกัน น่าจะมีกลองศึก กลองจีน เปรียบเสมือนทัพพม่า กลองทัดเปรียบเสมือนฝ่ายไทย เวลาสู้กัน ให้เขาตีโต้ตอบกัน จะได้สนุกดุเดือดขึ้น มีการใช้ฉาบฝรั่ง มีซาวนด์เสียงปืนตอนตีเมืองคัง หรือในตอนพระนเรศวรตกในวงล้อมพม่า ท่านโดนปืนที่พระหัตถ์ เสียงช้างผมใช้แตรฝรั่ง หลานผมทำลิ้นมาดัดแปลงเป่าเข้าไปในแตรฝรั่งอีกที เป่ากันสดๆ ไม่ได้เปิดซาวนด์" คุณวัลลภิศร์ กล่าว

จุดเด่นหุ่นกระบอกอาจารย์จักรพันธุ์

"หุ่นกระบอกที่หันหน้า ขยับมือได้" คุณวัลลภิศร์ กล่าวถึงจุดเด่นของหุ่นกระบอกอาจารย์จักรพันธุ์

"เราได้มาจากเมื่อเราไปซ่อมหุ่นหลวงและหุ่นวังหน้า ก็เริ่มมีความคิดมาผสมผสาน เดิมจริงๆ เรื่องตะเลงพ่ายไม่งั้นอาจเสร็จเร็วกว่านี้ ตอนนั้นผมประวิง อยากทำเป็นหุ่นหลวง อยากฟื้นหุ่นหลวงขึ้นมา หุ่นหลวงเป็นหุ่นมีแขนมีขา

อ่านต่อหน้า 5

‘อิตาลี’ ความทรงจำ

‘ดวง โปษยานนท์’

กรุงเทพธุรกิจ วันสบาย

พิมพ์พัดชา กาคำ Pimpatchabkk@gmail.com
กุลพันธ์ ศิริพิมพ์อัมพร

ความสุขของแต่ละคนอาจเหมือนหรือต่างกัน ทว่าความสุขของแฟชั่นนิสต้า ฉายา “ดวงปากแดง” เจ้าของแบรนด์ Rouge Rouge **ดวง–วรรณพร โปษยานนท์** หรือ **ดวง โปษยานนท์** คือการที่ได้ไปเรียนต่อปริญญาโทด้านแฟชั่นที่ประเทศอิตาลี หลังจากเรียนจบปริญญาตรี คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เนื่องจากชื่นชอบด้านศิลปะ วัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ รวมทั้งภาษาอิตาเลียน ที่สมัยนั้นน้อยคนนักที่จะสนใจส่วนใหญ่นิยมภาษาฝรั่งเศสมากกว่า

“วันนี้ก็เลยนำของทุกอย่างที่มีคุณค่าเกี่ยวกับอิตาลี ที่ดวงรัก และเป็นแบรนด์มาจากอิตาลีทั้งหมดเลย อันแรกก็คือหนังสือเล่มนี้ชื่อ **Fashion Culture** เป็นของสถาบัน **Intituto Marangoni** เป็นหนังสือ Coffee Table Book วางขายในร้านหนังสือชื่อดังในประเทศอิตาลี ทำโดยสำนักพิมพ์ Rizzoli สำนักพิมพ์นี้มักจะทำหนังสือแฟชั่นเก๋ๆ ในโอกาสที่โรงเรียนดวงครบรอบ 80 ปี (หมายถึงสถาบันสอนแฟชั่นที่ชื่อ Marangoni ที่มิลาน)

เขาตั้งใจทำหนังสือให้คนทำแฟชั่น และคนทั่วไปได้เข้าใจว่า การศึกษาของแฟชั่นมีแรงบันดาลใจมาจากอะไรบ้าง มีวัฒนธรรมตั้งแต่โบราณยังไง เป็นหนังสือที่รวบรวมศิษย์เก่าที่ประสบความสำเร็จทั่วโลก 20 กว่าคน ดวงรู้สึกภูมิใจมากๆ ที่เรียนจบจากที่นี่ และมีโอกาสได้อยู่ในหนังสือเล่มนี้ด้วย รู้สึกหนังสือเล่มนี้ออกเมื่อ 2 ปีที่แล้ว เจ้าของโรงเรียนบินมาพร้อมกับทีมใหญ่มาสัมภาษณ์ดวง พร้อมคุณลุงตากล้องชื่อดังชาวอิตาเลียน ดวงมองว่าเวลาที่เราแก่ขึ้นทุกวันๆ แล้วเอาหนังสือเล่มนี้มาเปิดดู เราก็ยังรู้สึกภูมิใจ ที่เป็นส่วนหนึ่งของสถาบันแฟชั่นที่เรียนจบมานี้ค่ะ”

คุณดวงเล่าว่า โรงเรียนแฟชั่นแห่งนี้ทำให้ชีวิตเธอเปลี่ยน เธอได้เรียนรู้อะไรมากมายเช่นเบื้องลึกวงการแฟชั่น Know How ต่างๆ การเขียนข่าวแฟชั่น การจัดงานแฟชั่น รวมทั้งการประชาสัมพันธ์ต้องเตรียมอะไรบ้างเตรียมล่วงหน้ากี่วัน ฯลฯ ตั้งใจเรียนในสิ่งที่รัก ทำให้มีความสุขในการเรียนจนได้เกียรตินิยมอันดับ 1 หลังจากนั้นกลับเมืองไทยมาพร้อมกับทำงานในแวดวงแฟชั่นเริ่มจากแบรนด์อิตาลี อย่าง Emilio Pucci และอีกมากมายจนกระทั่งสร้างแบรนด์ (Rouge Rouge) ของตัวเอง จนประสบความสำเร็จ ถามว่าอะไรคือแรงบันดาลใจให้ชอบประเทศอิตาลี เจ้าตัวเล่าว่า

“ดวงชอบอิตาลีมาตั้งแต่เด็กเคยเดินทางไปเที่ยวกับครอบครัวบ่อยๆ เป็นคนที่ชอบศิลปวัฒนธรรม ชอบสถาปัตยกรรมแบบอิตาลี เวลาไปโรมกับพ่อแม่ก็รู้สึกว้าวทุกครั้ง ชอบอาหาร ชอบสปาเก็ตตี ชอบกินดื่มไวน์ รู้สึกคนที่นั่นจะ Enjoy Life มาก ตอนเด็กๆ ดวงเรียนอยู่ที่โรงเรียนมาแตร์ฯ เรียนภาษาฝรั่งเศส แล้วสอบเทียบเข้าอักษรศาสตร์จุฬาฯ ตอนนั้นคิดว่าถ้าเลือกภาษาฝรั่งเศสตอนที่เข้าเรียนจุฬาฯปี 1 คงเจอภาษาฝรั่งเศสระดับแอดวานซ์ เพราะเราเรียนขาดไปปีหนึ่ง ก็เลยเลือกภาษาใหม่เลยดีกว่า เลือกภาษาที่ดวงรักเลยดีกว่า เป็นเอกอิตาเลียน ได้เรียนทั้งศิลปะ วัฒนธรรม หนังโบราณ โอเปร่า ฯลฯ ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวกับอิตาลี ก็เลยรู้สึกผูกพันเป็นพิเศษ ชอบอยู่แล้วเป็นทุน เพราะตอนเรียนก็ไปซัมเมอร์ที่นั่นตั้งแต่เด็กๆทุกปี พอเรียนโทก็อยากคงความรู้ด้านภาษาอิตาเลียนไว้ ชอบแฟชั่นอยู่แล้วก็เลยตัดสินใจไปเรียนต่อที่มิลาน”

“ดวง-วรรณพร” ใช้ชีวิต 1 ปีในการเรียนปริญญาโทที่มิลานอย่างคุ้มค่า ได้รู้จักเพื่อนๆหลากหลายชาติเช่น สวิตเซอร์แลนด์ บราซิล ญี่ปุ่น ฯลฯ ทุกวันนี้ยังสนิทสนมติดต่อกันเสมอๆ

“จากลูกคนเดียวที่ทำอะไรไม่เป็นเลย ดวงก็สู้ สนุก เปิดกว้าง มีนิสัยเหมือนฝรั่งไปเลยคิดว่าเราต้องกล้าคิดกล้าทำกล้าแสดงออก จับกลุ่มทำงานกับเพื่อนหลายๆ ชาติเราก็จะได้คะแนนดี จบมาตั้งแต่ปี 2004 ต่างคนก็กลับไปอยู่แต่ละประเทศแต่เราก็ยังเป็นเพื่อนกัน ตอนอยู่ที่นั่นมีโอกาสได้ฝึกงานหลายอย่าง เพราะเราเป็นคนที่ไม่อยู่นิ่งชอบเก็บเกี่ยวประสบการณ์ ช่วงแฟชั่นวีคที่มิลาน เข้าไปสัมภาษณ์ได้ทำงานแบ็คสเตจ

จนได้ทำงานกับสองแบรนด์ดังเช่น **DSQUALED** ไม่คิดว่าวันหนึ่งเราจะได้มีโอกาสเห็นกระบวนการทำงานระดับโลก ตั้งแต่การวางแผน การเตรียมงาน ใครนั่งตรงไหนต้องเป๊ะมากๆ ตลอดจนการจำชื่อคนทำยังไง กลับมาเราก็ได้ใช้ความรู้ความสามารถมาช่วยพัฒนาวงการแฟชั่นไทย กลับมาก็ทำงานพีอาร์แบรนด์อิตาเลียนชื่อ Emilio Pucci เจ้าแม่ลายพิมพ์ผ้าที่มีเจ้าของเป็นขุนนาง ทำอยู่ประมาณ 2 ปีครึ่ง ก็จัดแฟชั่นโชว์ในประเทศไทย เอาความรู้ที่เห็น (จากมิลาน) มาทำ”

อิตาลีเป็นประเทศแห่งการออกแบบดีไซน์ เธอมีความสุขกับชีวิตทุกด้าน ชอบทานอาหารอิตาเลียนทั้งสปาเก็ตตี พิซซ่า จนกระทั่งไปเรียนคอร์สไวน์สั้นๆ ที่เมืองเวนีส คนที่นั่นแคร์เรื่องอาหารการกินมาก เพื่อนชาวอิตาเลียนเคยไปเรียนคอร์สไวน์ 4 ปี อย่างจริงจังมากเริ่มตั้งแต่การเตรียมดินปลูกองุ่น เลือกพันธุ์องุ่น จนกระทั่งการเปิดขวดไวน์อย่างไรให้ดูหรูที่สุด การจับขวดไวน์แบบไหนจึงจะมีระดับ การเปิดแชมเปญแบบไหนถึงจะเหนือกว่า ถือว่าเป็นศิลปะอย่างหนึ่งในชีวิตของชาวอิตาเลียน

ของสะสมเธอมีทั้งการ์ดเข้างานแฟชั่นโชว์ที่ออกแบบสุดคลาสสิก เป็นกล่องเหล็กมีเทียนหอมสีดำอยู่ข้างใน พร้อมรายละเอียดของงาน สมุดบันทึกลายเก๋ๆ จากอิตาลี มีผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากแบรนด์ Fendi ที่มีโอกาสไปร่วมงานมาซึ่งเป็นความทรงจำที่อยู่ในหัวใจ แบรนด์เครื่องหอม-สบู่จากเมืองฟลอเรนซ์ อิตาลี ชื่อ Santa Maria Novella ก่อตั้งแบรนด์ตั้งแต่ปี1612 เก่าแก่ประมาณ 200 ปี มีสมุนไพรจากอิตาลีที่หยดลงไปในน้ำดื่มแล้วทำให้หลับสบาย

“อิตาลีเขาจะมีร้านขายยาที่เป็นยาจากธรรมชาติ อย่างอันนี้จะทำจากดอกไม้โบราณชื่อดอก “เมลิซ่า” หยดในน้ำดื่มก่อนนอน ทำให้หลับลึก ที่นั่นก็มีแพทย์ทางเลือกสำหรับคนที่ไม่อยากทานยา ของที่ชอบอีกอันก็จะเป็น**หน้ากากจากเมืองเวนีส** ซึ่งเป็นเมืองที่รักมากอีกเหมือนกัน ประมาณเดือนกุมภาพันธ์จะมีงาน Carnival ทุกคนจะสวมหน้ากากหมดเลย ชอบอันนี้เพราะดูผู้หญิงๆ และสวย เวลาไปงานแฟนซีแค่ถือเก๋ๆ ไม่ต้องใส่ปิดทั้งหน้า เป็นงานฝีมือแนวเวนีส ทำจากหนังแท้มีลวดลายของเชือกโบราณ” คุณดวงเล่าถึงเมืองเวนีส รวมทั้งชี้ชวนให้ดูของสะสมที่เธอเก็บไว้เป็นที่ระลึกแทนความทรงจำดีๆ ที่แดนสปาเก็ตตี อย่างมีความสุข ถามว่ามีแผนจะไปอิตาลีอีกเมื่อไหร่ เธอทำท่าคิดแล้วตอบว่า ทุกวันนี้ยังคงทำงานหนัก ในตำแหน่ง Editor-in-Chief นิตยสาร Harper's BAZAAR และกำลังจะมีงานเกี่ยวกับวงการแฟชั่นอีกมากมาย รวมทั้งดูแลแบรนด์ของตนเอง มีงานถ่ายโฆษณาเข้ามาบ้าง อย่างไรก็ตามฝากติดตามกันได้นะคะ ♀

กรุงเทพธุรกิจ นินทาข้ามโลก

พันธุ์เมธา

รักบนแผ่นฟิล์มในวันแห่งความรัก (2)

แม้เหยี่ยวข่าวสายบันเทิงไม่อาจระบุได้แน่นอนว่า หนังรอม-คอมหรือโรแมนติก คอมิดี้ เริ่มขึ้นเมื่อไหร่ หากคาดคะเนได้ว่าก็น่าจะมีตั้งแต่สมัยหนังขาวดำจนถึงหนังสีเทคนิคคัลเลอร์นั่นแหละ ไม่ใช่เพิ่งมาฮิตช่วง “คู่จิ้น” ในยุคทศวรรษที่ 80’s

คู่จิ้นหรือคู่ขวัญแห่งฮอลลีวู้ดจะเป็นได้ก็ต่อเมื่อหนังทำรายได้งาม คนดูชอบ นักวิจารณ์ก็ชื่นชม เช่นเมื่อ **เม็ก ไรอัน (Meg Ryan)** ประกบ **ทอม แฮงค์ส (Tom Hanks)** ในหนังโรแมนติก คอมิดี้ สองเรื่องที่ทำเงินถล่มจาก **Sleepless in Seattle** (1993) ทำให้คนนอนไม่หลับรู้สึกเป็นสุขเมื่อได้ดูหนังเรื่องนี้ โกยเงินไป 227.9 ล้าน ทั้งๆ ที่ลงทุนแค่ 21 ล้าน ทำให้ทั้งคู่ไปต่อกันใน **You’ve Got Mail** (1998) ทำรายได้งามอีกเช่นเคยกับตัวเลข 250.8 ล้าน ที่จริงก่อนหน้านี้ทั้งคู่แสดงด้วยกันมาก่อนใน **Joe Versus the Volcano** (1990) หนังเงียบไปหน่อย แต่เมื่อได้บทดี หนังก็ดี นักแสดงเขาเอาอยู่อยู่แล้ว

เม็ก ไรอัน ได้ฉายาว่าเจ้าแม่แห่งหนังโรแมนติก คอมิดี้ ตั้งแต่เธอประกบคู่กับ **บิลลี่ คริสตัล** ใน **When Harry Met Sally** (1989) หนังทำรายได้พอสมควร แต่เม็ก ไรอัน ก็ยังสู้ **จูเลีย โรเบิร์ตส์ (Julia Roberts)** เจ้าแม่ตัวจริงแห่งหนังรักโรแมนติก จูเลียมาอันดับหนึ่งจากสำนัก IMDb เพราะมีหนังทำเงินหลายต่อหลายเรื่อง รองจากเธอคือ **Jennifer Westfeldt** ดังจากหนังรักเรื่อง **Kissing Jessica Stein** (2001) เธอเล่นหนังไม่กี่เรื่อง หนักไปทางหนังทีวีมากกว่า อันดับสามคือ **ซานดร้า บูลล็อค (Sandra Bullock)** ที่รับมือกับหนังรักปนฮาได้ดี อันดับสี่คือ **ราเชล แมคอดัมส์ (Rachel McAdams)** สาวผมทองเชื้อสายแคนาเดี้ยน รับงานหนังรักๆ เป็นส่วนใหญ่ ตามด้วยเม็ก ไรอัน แต่บางสำนักมีรายชื่อของลูกเป็ดขี้เหร่ **Reese Witherspoon, Cameron Diaz** และ **Jennifer Aniston** ติดโผนางเอกรอม-คอมอยู่ด้วย

ส่วนพวกผู้ชายน่ะ เขารับทุกบท ตั้งแต่รักหวานสุภาพบุรุษจนถึงบทผู้ร้าย บู๊โลดโผนเตะต่อย ยกตัวอย่าง **วิลล์ สมิธ (Will Smith)** ออกแนวบู๊สุภาพบุรุษ แต่ก็มีหนังรักติดท็อป 10 หนังวาเลนไทน์ ใน **Hitch** (2005) หนังตลกเบาสมองโรแมนติกกุ๊กกิ๊ก จับคู่กับ **อีวา เมนเดส (Eva Mendes)** หวานใจตัวจริงของพระเอกตาหวาน ไรอัน กลอสซิ่ง ตอนนี้เรากำลังเข้าเรื่องหนังรักวันวาเลนไทน์ที่ติดอันดับหนังทำเงิน และ Hitch ก็มาวินอันดับต้นๆ ด้วยรายได้ 368.1 ล้านยูเอส หนังลงโรงเมื่อ 11 กุมภาพันธ์ 2005 แล้วชาวมะกันก็ชวนกันไปดูพระเอกผิวสีที่ (เคย) ถนัดบู๊มาเล่นหนังรัก

อันดับถัดมาเรื่อง **Valentine’s Day** ชื่อโจ่งแจ้งขนาดนี้ไปฉายช่วงฮาโลวีนคงไม่ใช่...หนังของผู้กำกับชื่อดัง Gary Marshall การันตีเรื่องบทพร้อมดาราขนมาเพียบ ดูการจับคู่ผิดขั้วและเรื่องราวรักวุ่นของหนุ่มสาว เป็นหนังระดมดาราเขียนชื่อกันบรรทัดเดียวไม่พอ ตั้งแต่ จูเลีย โรเบิร์ตส์, แบรดลีย์ คูเปอร์, แอชตัน คุชเชอร์, เจนนิเฟอร์ การ์เนอร์, เจมี ฟ็อกซ์, เจสสิก้า บีล, เจสสิก้า อัลบา, แอน แฮธาเวย์, แพทริค เดมเซย์, เคธี่ เบทส์, เชอลีย์ แมคเลน, ควีน ลาติฟาห์ ฯลฯ รุ่นใหญ่รุ่นเล็กมากันเพียบ และเป็นหนังเรื่องแรกของควีนป๊อป **เทเลอร์ สวิฟต์** หนังทำเงินไป 216.5 ล้าน หนังฉายเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2012

คงเป็นเหตุผลเดียวที่บรรดาคู่รักควงกันไปดูหนังรัก ก็วาเลนไทน์นี่นะ...(มีตอนต่อสัปดาห์หน้า) ♀

กรุงเทพธุรกิจ บิวตี้ & สปา

มิโคล

ฝุ่นเมืองกรุงลดลงแต่กลับกระจายมลพิษไปตามจังหวัดต่างๆ ส่งผลต่อระบบทางเดินหายใจ ไปไหนช่วงนี้จะเจอแต่คนป่วย เป็นหวัด เป็นไข้ ไอ จาม และภูมิแพ้

ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวและเส้นผม **ธัญ (THANN)** ระบุว่า แม้ว่ามลภาวะและฝุ่นละอองที่เราต้องเผชิญในชีวิตประจำวันนั้น เป็นสิ่งที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ เสี่ยงต่อการเกิดโรคระบบทางเดินหายใจ อีกทั้งยังส่งผลเสียต่อสุขภาพผิวโดยตรง โดยอนุภาคขนาดเล็กของมลภาวะและฝุ่นละอองจะไปทำปฏิกิริยาออกซิเดชั่น (Oxidation) กับชั้นฟิล์มไขมันเคลือบผิว (Sebum) ทำหน้าที่เสมือนเกราะปกป้องผิวให้เกิดการระคายเคือง อักเสบ อุดตัน นำมาซึ่งปัญหาผิว อาทิ สิว ริ้วรอย รวมถึงความหมองคล้ำ ดังนั้นการล้างทำความสะอาดผิวหน้าเพียงอย่างเดียวคงไม่พอ ทำอย่างไร...วิธีแก้ไขยังมีโดยได้เชิญแพทย์ผิวหนังด้านความงาม

ล้างพิษฝุ่น แก้ปัญหาภูมิแพ้

คุณหมอผึ้ง-**แพทย์หญิงอวิกา รงค์ทอง** จัดเวิร์คชอปให้ความรู้เรื่องอันตรายและวิธีป้องกันตัวเองจากฝุ่น PM2.5 และแนะเคล็ดลับการฟื้นฟูสุขภาพผิวหลังเผชิญมลภาวะจากฝุ่นควัน โดยมีเซเลบริตี้สาวผิวสวย เบลล์-**รินทร์รตา อินทามระ**, พริม-**พริมา เสนาขันธ์** และแพ็ตตี้-**พริษฐ์ชยาดา พิริยะเมธา** มาร่วมพูดคุยถึงไลฟ์สไตล์ที่ต้องเสี่ยงต่อการเผชิญมลภาวะ พร้อมแบ่งปันเคล็ดลับการดูแลผิวสวยจากในแบบของตนเอง ที่ร้านลาฟ คาเฟ่ (LAFF Café) สุขุมวิท 50 เมื่อสัปดาห์ที่ผ่านมา

แพทย์หญิงอวิกา รงค์ทอง บอกว่า "หลายคนอาจยังไม่ทราบมาก่อนว่า ฝุ่น PM 2.5 นอกจากจะเป็นอันตรายต่อระบบทางเดินหายใจ และสุขภาพร่างกายแล้ว ยังส่งผลเสียต่อสุขภาพผิวเป็นอย่างมาก หากไม่ได้รับการดูแลและฟื้นฟูอย่างถูกวิธี ซึ่งโดยทั่วไปการวัดค่าฝุ่นละอองนั้นมี 2 ประเภทด้วยกัน คือ PM 10 ซึ่งเป็นฝุ่นที่เข้าสู่ร่างกายได้ยาก เพราะไม่สามารถเข้าผ่านรูขุมขนได้ และซีเลียหรือขนจมูกยังสามารถกรองได้อยู่ ส่วนฝุ่นละอองประเภท PM 2.5 นั้นคือฝุ่นที่มีขนาดเล็กกว่า 2.5 ไมครอน ซึ่งขนจมูกไม่สามารถคัดกรองได้ และสามารถแทรกซึมเข้าสู่รูขุมขนได้โดยง่าย เพราะมีขนาดเล็กมาก ส่วนใหญ่มาจากสารไฮโดรคาร์บอนที่เกิดจากควันรถยนต์ โรงงานอุตสาหกรรม หรือการเผาไหม้สิ่งต่างๆ โดยตามกำหนดขององค์การอนามัยโลกในประเทศที่พัฒนาแล้วจะต้องมีค่าฝุ่น PM 2.5 ห้ามเกิน 50 ไมโครกรัมต่อลูกบาศก์เมตร ส่วนในประเทศกำลังพัฒนาจะต้องห้ามเกิน 100 ไมโครกรัมต่อลูกบาศก์เมตร จริงๆ แค่เกิน 50 มาก็เริ่มส่งผลเสียต่อสุขภาพแล้ว

นอกจากนี้ **องค์การอนามัยโลกยังกำหนดให้ฝุ่น PM 2.5 เป็นสารก่อมะเร็งอีกด้วย** ฝุ่นละออง PM 2.5 มีผลกระทบต่อผิวโดยตรงด้วย เนื่องจากเป็นสารที่สามารถละลายได้ในไขมัน ผนวกกับบริเวณรูขุมขนนั้นมีต่อมไขมันอยู่จำนวนมาก สามารถละลายและซึมเข้าสู่ร่างกายได้ในทันที ก่อให้เกิดการระคายเคืองต่อผิว เช่น ผดผื่นคัน โดยเฉพาะผิวแพ้ง่ายอาการจะกำเริบได้ง่าย นอกจากนี้ฝุ่นละออง PM 2.5 ยังไปกระตุ้นการเกิดอนุมูลอิสระต่อผิวหนัง ส่งผลให้เกิดปัญหาผิวตามมามากมาย เช่น ผิวเหี่ยว เกิดฝ้า กระ จุดด่างดำ รวมถึงทำลายคอลลาเจนในชั้นผิว หากเป็นไปได้ควรหลีกเลี่ยงกิจกรรมหรือการเดินทางที่จะต้องเผชิญกับมลภาวะของฝุ่น PM 2.5 หรือถ้าใครที่มีไลฟ์สไตล์ชอบทำกิจกรรมกลางแจ้ง หรือต้องเดินทางอยู่เสมอ ก็ควรใส่หน้ากากกันฝุ่นที่สามารถกรอง PM 2.5 ได้ รวมถึงแต่งตัวให้มิดชิด หลังเสร็จกิจกรรมในแต่ละวันควรอาบน้ำ สระผม ชำระล้างร่างกายให้สะอาด และเสริมด้วยการดีท็อกซ์ในวิธีต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นระบบทางเดินหายใจด้วยการพาตัวเองไปสูดอากาศในที่ที่มีอากาศบริสุทธิ์ หรือดื่มน้ำให้มากๆ รวมถึงฟื้นฟูด้วยผลิตภัณฑ์ดีท็อกซ์ผิวสักสัปดาห์ละครั้ง โดยเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเป็นสารแอนตี้ออกซิแด้นท์ที่มีส่วนผสมของวิตามินซี วิตามินอี เพราะจะช่วยเสริมให้สุขภาพผิวแข็งแรงขึ้น นอกจากนี้ควรสครับผิวเพื่อกระตุ้นกระบวนการ ผลัดเปลี่ยนเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพสัปดาห์ละครั้ง ควรเลือกแบบที่เป็นสูตรอ่อนโยน ไม่ก่อให้เกิดการระคายเคืองต่อผิว เพราะฝุ่นละอองเป็นตัวกระตุ้นให้ผิวเราแพ้ง่ายอยู่แล้ว"

'ธัญ' แนะนำ **ไรซ์ คอลเลคชั่น : เฟเชียล แคร์ (Rice Collection : Facial Care)** เป็นตัวช่วยในการฟื้นฟูสภาพผิว ส่วนผสมจากน้ำมันรำข้าวโมเลกุลขนาดเล็ก ที่ซึมซาบสู่เซลล์ผิวได้อย่างรวดเร็ว อุดมด้วยวิตามินอี และสารแอนตี้ออกซิแด้นท์ พร้อมรักษาสมดุลความชุ่มชื้น ลดการสูญเสียน้ำ และปกป้องผิวจากแสงแดด ประกอบด้วย **ดีท็อกซิฟายอิ้ง เคลย์ มาส์ก (Detoxifying Clay Mask** ขนาด 100 กรัม 1,200 บาท) มาส์กสูตรดีท็อกซ์ผิวจากโคลนธรรมชาติ 3 ชนิด ได้แก่ ทานากุระ เคลย์ (Tanakura Clay) จากประเทศญี่ปุ่น, เกาลิน เคลย์ (Kaolin Clay) และเบนโทไนต์ เคลย์ (Bentonite Clay) ดูดซับความมันส่วนเกิน และสิ่งสกปรกตกค้างออกจากรูขุมขนได้อย่างดีเยี่ยม สารสกัดจากแตงกวา (Cucumber) และกุหลาบ (Rose) ช่วยปลอบประโลมผิว และกระชับรูขุมขน และ **โอ๊ตมีล เฟซ สครับ (Oatmeal Face Scrub** 100 กรัม ราคา 1,200 บาท**)** สครับสูตรอ่อนโยนด้วยเม็ดสครับเนื้อละเอียดจากธรรมชาติอย่าง ข้าวโอ๊ต (Oatmeal) และเมล็ดผลแอพริคอท (Apricot seed) ช่วยกระตุ้นการผลัดเซลล์ผิว พร้อมมอบคุณค่าการบำรุงด้วยสารสกัดจากดอกมาร์ชมาลโลว์ (Marsh Mallow) และใบบัวบก (Centella) อุดมด้วยวิตามินเอ, บี และซี ช่วยฟื้นฟูและเสริมสร้างความแข็งแรงให้ผิว เผยผิวเนียนนุ่ม อย่างเป็นธรรมชาติ

แต่ถ้าต้องการตัวช่วยเร่งด่วน แนะนำให้ไปที่ **THANN Sanctuary spa** (ศูนย์การค้าเกษร และสาขาสุขุมวิท 47) กับศาสตร์บำบัดวิถีธรรมชาติ เช่น ทรีตเม้นท์ด้วยเกลือ **Halotherapy** ช่วยบรรเทาอาการภูมิแพ้ หอบหืด ไซนัส รวมถึงแก้ปัญหาโรคผิวหนัง หรือผื่นแพ้ต่างๆ ในห้องที่ใช้เทคโนโลยีในการสร้างและควบคุมความเข้มข้นของอณูเกลือให้เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง (11-12.5 มิลลิกรัมต่อลูกบาศก์เมตร โดยมีอนุภาคขนาด 1-5 ไมครอน) ด้วยการเติมประจุไอออนลบ จึงไม่เกิดการระเหยระหว่างบำบัด และไม่ก่อให้เกิดความระคายเคืองเมื่อสูดดม อากาศที่ผลิตออกมาจึงยังคงแห้งสบาย ปลอดแบคทีเรีย โดยปริมาณที่เข้าในระบบทางเดินหายใจน้อยมากเมื่อเทียบกับการบริโภคเกลือใน 1 วัน (6 กรัม) โดยอณูเกลือจะเข้าไปเกาะและย่อยสลายอณูสิ่งแปลกปลอมต่างๆ ที่เป็นประจุบวกทั้งหมดให้หลุดออก และจะถูกกำจัดทิ้งโดยการไอ จาม หรือกระบวนการต่างๆ ทางร่างกาย และ **Oxygen therapy treatment** ที่ช่วยให้หายใจสะดวกและหายใจได้ลึกขึ้น เป็นการทำงานแบบผสมผสานระหว่างการสร้างอากาศบริสุทธิ์ และการปล่อยโอโซนโมเลกุลขนาดเล็ก ซึ่งเป็นรูปแบบหนึ่งของก๊าซออกซิเจน (Active Oxygen) ไปจับโมเลกุลของสารปนเปื้อน แล้วทำการสลายด้วยการเปลี่ยนโครงสร้างสารนั้น หลังจากการทำปฏิกิริยาโอโซนจะแปรสภาพกลับไปเป็นก๊าซออกซิเจนโดยไม่เป็นอันตราย ช่วยบรรเทาอาการภูมิแพ้อากาศ

ผลิตภัณฑ์วางจำหน่ายที่ร้าน 'ธัญ' 16 สาขาทั่วประเทศ อาทิ สาขาสุขุมวิท 47, เซ็นทรัลเวิลด์, ศูนย์การค้าเกษร, ศูนย์การค้าดิเอ็มโพเรียม, สยามพารากอน, ไอคอนสยาม ฯลฯ ♀

● **บรรณาธิการ กรุงเทพวันอาทิตย์ :** วลัญช์ สุภากร walan@nationgroup.com
● **บรรณาธิการ @TASTE :** เอื้อพันธุ์ ศรีสุนทร aupan_s@yahoo.com ● **กองบรรณาธิการ :** ปิ่นอนงค์ ปานชื่น pinanong@nationgroup.com พิมพ์พัดชา กาคำ pimpatchabkk@gmail.com, ปริยา เหล่าวิวัฒน์ pariya_lao@nationgroup.com
● **ผู้ช่วยบรรณาธิการศิลปกรรม :** สมศักดิ์ ทองมูลเนือง
● **ฝ่ายศิลปกรรม :** ณัชชา วงษ์งาม, จีรศักดิ์ สุมาลัย, ศราวุธ เหลืองสุขเจริญ, อรรยา อภิชัยพงศ์ไพศาล ● **กราฟิกดีไซน์ :** สุเจตน์ ชุมภูนท์
● **ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายโฆษณา :** วิจิตรา ศิริวรากุล wichittra@nationgroup.com ต่อ 3052 ● **ฝ่ายโฆษณา :** จรัลพิสิษฐ์ จ่างพันธุ์ jaranpisit@nationgroup.com ต่อ 3035, กุลภาค โพธิวราพรรณ kullapark@nationgroup.com ต่อ 3194
● **หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ :** กรุงเทพวันอาทิตย์ และ @TASTE สำนักงานเลขที่ 1858/126 ชั้นที่ 30 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260 โทร. 0 2338 3419
● **กรุงเทพวันอาทิตย์ กรุงเทพธุรกิจ :** www.facebook.com/sundaybkk,
● **@TASTE กรุงเทพธุรกิจ :** www. facebook.com/attaste

กรุงเทพธุรกิจ shop chop

มิโคล

มื่อสัปดาห์ก่อน ศูนย์การค้าสยามพารากอน จัดงาน **Siam Paragon Diamond Love** โดยร่วมกับ 23 บูติคจิวเวลรี่ชั้นนำในสยามพารากอน นำเสนอคอลเลคชั่นใหม่เนื่องในเทศกาลแห่งความรัก

พร้อมกันนี้ได้เชิญ 4 เซเลบริตี้สาวมาถ่ายทอดตัวตนและการเลือกเครื่องประดับเลอค่าให้เข้ากับสไตล์ของตัวเอง ได้แก่ **แคลร์–วีรานันท์ สดากรวงศ์วัชร์** บอกว่า "ชอบสไตล์เรียบเก๋ ถ้าซื้อใส่เองคงเลือกแหวน เพราะสามารถใส่ติดตัวได้ตลอดเวลา และไม่มากจนเกินไป ตอนเด็กๆ ไม่คิดว่าตัวเองจะต้องมีเครื่องประดับเพชร แต่พอโตขึ้นเริ่มคิดว่าผู้หญิงเราควรต้องมีบ้าง เพราะเพชรมีมูลค่าในตัวเอง และเป็นอัญมณีที่คู่กับผู้หญิง ใส่แล้วทำให้เราดูมีอะไรมากขึ้น"

เพชร...บอกรักนิรันดร์

โบว์–ชมพูนุท โรจน์ศิริรัตน์ บอกว่า "เริ่มมาชอบเครื่องประดับที่มีประกายจากที่ตอนเด็กๆ ไม่ค่อยสนใจ เพราะใส่แล้วช่วยเพิ่มความเจิดจรัสให้กับเสื้อผ้า โบว์ชอบแบบเรียบๆ แนวคลาสสิกที่ใส่ได้นาน ไม่ชอบชิ้นใหญ่มาก เพราอยากใส่กับเสื้อผ้าที่ดูสบายๆ หรือใส่ไปทำงานได้"

มัดหมี่–พิมดาว พานิชสมัย ชอบสไตล์ "น้อยแต่มาก" เธอบอกว่า "ที่ใส่ประจำคือต่างหูเพชรเม็ดเล็กที่คุณแม่ซื้อให้เป็นของขวัญวันเกิด ต่างหูจะใส่ได้ทุกโอกาส เช่นบางครั้งเราแต่งตัวธรรมดาพอใส่ต่างหูเพชรก็ทำให้ดูมีอะไรมากขึ้น ส่วนสร้อยคอใส่บ้าง มัดหมี่ว่าความรักก็เหมือนเพชรแท้ ถ้าเรามีความรักที่จริงใจก็เปรียบเสมือนเพชรน้ำหนึ่งทรงคุณค่า"

เปเป้–วาริธร กันท์ไพบูลย์ บอกว่า "ชอบเครื่องประดับเพชรสไตล์คลาสสิกเรียบง่าย เพราะใส่ได้นานและเข้ากับเสื้อผ้าได้หลากหลาย โดยเฉพาะต่างหู ตอนเด็กๆ ไม่ชอบเพชร คิดว่าดูเป็นผู้ใหญ่ เพิ่งมาชอบจากการที่เราทำเสื้อผ้า พอเอาเพชรมาใส่ก็ดูเข้ากับชุด การใส่เครื่องประดับทำให้ผู้หญิงดูมีประกายและช่วยให้ดูดีขึ้น เป้จะชอบต่างหูเพชรแบบติดหูเม็ดเดียวกลมๆ ไม่มีดีไซน์มาก สามารถใส่ไปทำงานหรือใส่ออกงานกลางคืนได้ ต่างหูคู่เดียวก็เอาอยู่"

บูติคเพชรที่ร่วมในแคมเปญ ได้แก่ **Gems Pavillion** อวดคอลเลคชั่นใหม่เนื่องในโอกาสครบรอบปีที่ 22 แรงบันดาลใจมาจากโลโก้อันเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์, **DerMond** กับคอลเลคชั่น Absolute Deco แรงบันดาลใจมาจากศิลปะ Art Deco จากเส้นสายของเรขาคณิต, **Karat** อวดแหวนเพชรดอกกุหลาบทั้งแบบตัวเรือนทอง และทองขาว สื่อถึงวันแห่งความรัก, Blue River แนะนำ Eternity Collection แรงบันดาลใจจากช่อดอกไม้ที่มอบให้กับคนที่รักเพียงหนึ่งเดียว, **Premiera** นำเสนอกำไลดีไซน์ทันสมัย ตัวเรือนทำจากทองสปริงฝังเพชรจากอิตาลี ประดับทับทิมและไพลิน

ยังมีบูติคจิวเวลรี่อีกหลากหลายแบรนด์ที่ส่งมอบประกายเพชรเลอค่าต้อนรับเทศกาลวาเลนไทน์ พร้อมมอบสิทธิพิเศษส่วนลดและบัตรกำนัลต่างๆ ตลอดเดือนกุมภาพันธ์ สอบถามโทร.0 2610 8000 ♀

ที่สวย ราคาถูก โทร. 086-323-6868

• ขายที่ดินรังสิตคลอง 4 29 ไร่ ใกล้ตลาดไทและขนส่ง หน้าติดถนนหลังติดมอเตอร์เวย์	ไร่ละ 1,150,000 บาท
• ขายที่ดินรังสิตคลอง 5 29 ไร่ ใกล้ตลาดไท สนามกอล์ฟอัลไพน์	ไร่ละ 1,190,000 บาท
• ขายที่ดินรังสิตคลอง 6 31 ไร่ ใกล้ ม.ราชมงคล และตลาดไท	ไร่ละ 1,680,000 บาท
• ขายที่ดินรังสิตคลอง 2 10 ไร่ ใกล้ ม.ธ.รังสิต และตลาดไท	ไร่ละ 5,500,000 บาท
• ขายที่ดิน 1 ไร่ ใกล้ ม.กรุงเทพ ม.ธ.รังสิต และตลาดไท	ไร่ละ 4,200,000 บาท
• ขายที่ดินรังสิตคลอง 1 7 ไร่ ใกล้ ม.ธ.รังสิต และตลาดไท	ไร่ละ 5,600,000 บาท

ให้เช่าที่ดิน 140 ตร.ว.
อยู่ติดถนนพหลโยธิน ใกล้ห้างฟิวเจอร์พาร์ครังสิต และมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
โทร. 081-413-5566

ขายที่ดิน 160 ตร.ว.
ถมแล้ว ใกล้ ม.ธรรมศาสตร์ และตลาดไท
ตร.ว.ละ 9,600 บาท
โทร. 089-770-7788

คลังสินค้า หรือประกอบงานธุรกิจ SMEs ให้เช่า
ราคาพิเศษ
- วงแหวนรามอินทรา กม.9 : 95-1,500 ตร.ม.
- ซ.ติวานนท์ 27 : 1,060 ตร.ม. (สนง.+โกดัง)
- ลำลูกกา คลอง 6 : พื้นที่โรงงาน 1,500-2,500 ตร.ม.
- บ่อเลี้ยงปลา 12 ไร่ : อ.นครชัยศรี
- ขายที่ดิน 781 ตร.ว. : ซ.ปู่เจ้าสมิงพราย19 พื้นที่สีม่วง ขอใบทำโรงงานได้

บริษัท รามอินทรา แฟคทอรี่ จำกัด
โทร. 02-914-2022, 02-914-2311, 081-806-1975
www.ramintrafactory.com

ต้อนรับ AEC ขายถูก ที่ดินทำเลเยี่ยม
ใกล้มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญบางนาฯ โรงงาน TOYOTA, นิคมฯ WELLGROW ฯลฯ
***เหมาะทำคอนโดฯทาวน์โฮมฯ หอพัก โกดัง ฯลฯ สร้างอาคารสูงได้ !!!
ขายถูกที่ดินทำเลเยี่ยม !!!
ติดถนนใหญ่ อยู่หน้าสนามกอล์ฟ และภัตตาคารฯ เยื้อง Bic C (mini เปิดตลอด 24 ชั่วโมง) และม.ชวนชื่นบางนา กม.29 แบ่งได้ 7 ถึง 41 ไร่
โฉนดพร้อมโอน!!!
ต้องการผู้ร่วมลงทุนหรือนายทุนฯร่วมสร้างคอมมูนิตี้มอลล์ ทาวน์โฮมและคอนโดฯบนที่ดินบางนา กม.29 ทำเลเยี่ยม นายทุนใดสนใจโทร. 08 5345 8881
โทร. 08 5345 8881 ◊ 08 4260 3666
LAND FOR SALE !!! BANGNA KM.29 (INFRONT OF GOLF CLUB)
ลดพิเศษ 50% เหลือจำนวนจำกัด!!!

กรุงเทพธุรกิจ

รอบกรุง

ตีนกบ robkrung@yahoo.com

นิทรรศการรักแห่งสยาม When Love Blooms Art Installation

กิจกรรม-สัมมนา-การแสดงสินค้า

■ 17 ก.พ. **EmQuartier Love Out Loud pass the love forward ส่งต่อรักให้โลกรู้** งานออกร้านจำหน่ายสินค้าเพื่อการกุศลแบรนด์เนมชิ้นพิเศษจาก กฤษณา อัมพุช, อัจฉรา อัมพุช, สมบัษร ถิระสาโรช และสมาชิก วตท. รุ่น 12 อาทิ วิภาดา ธรรมาวรานุคุปต์, ศ.ปาริชาต สถาปิตานนท์, วิบูลย์ ลีรัตนขจร รวมทั้งคนวงการบันเทิง แอน ทองประสม, ชมพู่-อารยา เอ ฮาร์เก็ต, วรัทยา นิลคูหา รายได้ทั้งหมดสมทบทุนโครงการวิจัยด้านมะเร็งระบบทางเดินอาหารและโรคตับแข็ง คณะแพทยศาสตร์ จุฬาฯ ณ ควอเทียร์ อเวนิว ชั้น G ศูนย์การค้า ดิ เอ็มควอเทียร์ 10.00-22.00 น.

■ 17-24 ก.พ. **Siam Center Presents LOVE OF SIAM** นิทรรศการศิลปะแฟชั่นแนวผสมผสานและแฟชั่นพรีเซ็นเทชั่นโดย **Painkiller** แบรนด์ไทยดีไซเนอร์ก่อตั้งโดยสามพี่น้องตระกูล 'เฑียรฆประสิทธิ์' นำโดย ภูมิศักดิ์, ธีรวัฒน์ และสิริอร สร้างสรรค์ประติมากรรมศิลปะแห่งความรัก When Love Blooms Art Installation โดยการนำผืนผ้า Bandana (แบนดาน่า) สกรีนลวดลายพิเศษถ่ายทอดเรื่องราวของหนุ่มสาวที่แตกต่างกันสุดขั้ว แต่ 'ความรัก' นำพามาบรรจบกันเป็นหนึ่งเดียวได้ในที่สุด เรียงร้อยและติดตั้งแขวนห้อยลงมาจากเพดานอย่างตระการตาตลอดระดับความสูงเต็มอย่างพื้นที่, เวิร์คชอป **Love Bandana Silkscreen** เลือกจับคู่สีผ้าแบนดาน่าและลายสกรีนในสไตล์ของคุณ เพื่อทำสกรีนผ้าเป็นของที่ระลึก ณ เอเทรี่ยม 1 ชั้น G สยามเซ็นเตอร์ พิเศษซื้อสินค้าภายในสยามเซ็นเตอร์ครบ 5,000 บาท แลกรับสินค้าลิมิเต็ดเอดิชั่นทีเชิ้ต Smiley Hound(13-18 ก.พ.) และหมวกแก๊ป Issue (19-24 ก.พ.) ดีไซน์เพื่อวันแห่งความรักปีนี้โดยเฉพาะได้ทันที

■ 17-25 ก.พ. **มาฆบูชา มหามงคล ประจำปี 2562** เนรมิตพื้นที่จำลองบรรยากาศลานบุญแห่งอีสานเวียนเทียนรอบองค์พระธาตุพนมจำลอง โดยอัญเชิญพระบรมสารีริกธาตุจากวัดพระธาตุพนม จ.นครพนม พระนาคปรกบรมธาตุ หุ่นขี้ผึ้งจำลองพระอริยสงฆ์แห่งภาคอีสานขนาดเท่าองค์จริง ให้ร่วมสักการะขอพร อาทิ หุ่นขี้ผึ้งจำลองหลวงปู่มั่น ภูริทัตโต, หลวงปู่ฝั้น อาจาโร, หลวงปู่เทสก์ เทสรังสี, หลวงตามหาบัว ญาณสมฺปนฺโน, หลวงปู่สรวง ออยเตียนสรูล บายตึ๊กเจีย ณ ลานซีซั่น ชั้น 1 ซีคอน บางแค ถ.เพชรเกษม

■ 20-24 ก.พ. **งานบ้านและสวนแฟร์ select** งานแฟร์คัดสรรเฟอร์นิเจอร์และของแต่งบ้าน ต้นไม้และของตกแต่งสวน วัสดุก่อสร้างและตกแต่ง เครื่องใช้ไฟฟ้าและครัว รวมกว่า 700 บูธ, นิตยสาร room และสมาคมผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แนวดีไซน์ (Design and Objects Association) นำเสนอไอเดียการออกแบบตกแต่งบ้านจาก 5 นักออกแบบชั้นนำ สุวรรณ คงขุนเทียน, เมธชนัน สวนศิลป์พงศ์, อมรเทพ คัชชานนท์, จิรพรรณ โตคีรี และ รังสรรค์ นราธัศจรรย์ เช่น มุมครัวในบ้านของเชฟมืออาชีพ มุมสร้างสรรค์ของนักจัดสวน ห้องทำงานของสถาปนิกผู้หลงใหลการจิบชา, โซนการจัดสวนภายใต้ธีม Urban Pocket Garden Ideas (สวนคนเมือง) จำลองบรรยากาศมุมต่างๆ ภายในบ้าน, แนะนำพรรณไม้น่าปลูกในบ้าน ภาชนะที่เหมาะสม, โซนสาธิตและเวิร์คชอปของตกแต่งบ้าน ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ 09.30-21.00 น. รับของที่ระลึกฟรีเมื่อแอดไลน์และลงทะเบียนหน้างาน

■ 21 ก.พ. งานเปิดโครงการ **วาโก้บราเดย์ บรามีค่า... สร้างอาชีพ รักสิ่งแวดล้อม** ภายใต้ความร่วมมือระหว่างบริษัท ไทยวาโก้ จำกัด (มหาชน), สมาคมส่งเสริมสถานภาพสตรี ในพระอุปถัมภ์พระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรราชาทินัดดามาตุ, กรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม, ชวนสาวๆ นำบราเสื่อมสภาพมาร่วมบริจาคกับ 'วาโก้' ตามแนวคิด Zero Waste (ขยะเท่ากับศูนย์) พร้อมมอบวัสดุใหม่-คุณภาพดีที่ใช้ประกอบบรา เพื่อประดิษฐ์เป็นชิ้นงานฝีมือ สร้างอาชีพให้กับสตรีในบ้านพักฉุกเฉิน, ศิลปิน SB FIVE ร่วมรับบริจาคบราเก่าภายในงานและแสดงมินิคอนเสิร์ต ณ ลานทางเชื่อม BTS ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน (SQ1) 16.00-18.00 น.

■ 22 ก.พ. การบรรยายหัวข้อ **การบริหารจัดการร้านค้าปลีกยุคดิจิทัล** (09.00-12.00 น.)โดยวีระชัย พลสันต์ หัวหน้าศูนย์แม็คโครมิตรแท้โชห่วยและผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการร้านค้าปลีก, เสวนา **รู้เพื่อรวย แอปพลิเคชั่น โชห่วย** (13.00-16.00 น.) โดยผู้เชี่ยวชาญและเจ้าของแอปพลิเคชั่นสำหรับร้านค้าปลีกค้าส่งแบบครบวงจร พิมพ์ฐดา สหัชอติเรกลาภ ซีอีโอ Siam Outlet, ทินกร เหล่าเราวิโรจน์ Rangy POS, ภีม เพชรเกตุ Peak engine ณ ห้องแก้ววิเชียร ชั้น 11 SME D Bank สำนักงานใหญ่ พหลโยธิน (รถไฟฟ้าบีทีเอสอารีย์) สำรองที่นั่งและสอบถาม โทร.06 3894 5528

■ 22-23 ก.พ. โรงแรมปรินซ์เธียเตอร์ เฮอริเทจ สเตย์ ร่วมกับสถานทูตฝรั่งเศส จัดเทศกาลฉายหนังฝรั่งเศสคลาสสิก เรื่อง **Petit Paysan** (Bloody Milk) โดดเด่นด้วยฉากชนบทฝรั่งเศส กำกับโดย Hubert Charuel, เรื่อง **Ridicule** ได้รับแรงบันดาลใจมาจากนวนิยายย้อนยุคปี 2539 ดำเนินเนื้อเรื่องที่พระราชวังแวร์ซายส์ กำกับโดย Patrice Leconte เริ่ม 18.00 น. เรื่องถัดไป 20.30 น. โทร.0 2090 2858 คลิก www.princeheritage.com

■ 23 ก.พ. กิจกรรมโรงเรียนวันหยุด ตอน **'สุดสาคร ตะลอนไลม์ไลท์'** (แต่งกายชุดไทย) ครูดีเจแมน-ธนรัตน์ กิตยาการ นำระบายสีวาดภาพเล่าเรื่องสุดสาคร ทำขนมสายไหม รับประทานอาหารร่วมกัน ทำพวงกุญแจน่ารัก ทำท่ากายบริหารประกอบเพลงกับพี่อ้อย-The Voice สมัครเข้าร่วมกิจกรรมที่ Fanpage:Limelight Avenue Phuket ค่าลงทะเบียน 100 บาท ณ ศูนย์การค้าไลม์ไลท์อเวนิว ภูเก็ต โทร.0 7668 2900

สินค้าลดราคา บัตรกำนัล

■ วันนี้-28 ก.พ. **Emporium Hello! Love You** แผนก Lingerie Salon ลด 50-70% ฟรีเวิร์คชอป Customized Bra ทุกวันเสาร์-อาทิตย์ สินค้าซื้อ 2 แถม 2, เครื่องสำอางลด 10-15%, Accessories Bazaar ลดสูงสุด 50%, Shoes & Bags Salon ลด 30-50%, Men Intrend ลดสูงสุด 30%, The Living ลดสูงสุด 30% ณ เอ็มโพเรียม ดีพาร์ทเม้นท์สโตร์

■ วันนี้-31 มี.ค. **อเมริกัน สแตนดาร์ด** จัดโปรโมชั่นซื้อสุขภัณฑ์ 5,000 บาท และ 10,000 บาทขึ้นไป/ใบเสร็จ รับฟรีอ่างล้างหน้า Winston และ Concept D (ตามลำดับ) ณ ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ คลิก www.americanstandard.co.th

■ 19-26 ก.พ. **Central Baby Fair** สินค้าสำหรับเด็กลดสูงสุด 50% พร้อมลดเพิ่มสูงสุด 12.5% จากเดอะวัน ลด/รับเพิ่มสูงสุด 15% จากบัตรเครดิต กิจกรรมพิเศษจากโรงพยาบาล เปาโล กิจกรรมอาร์ต แอนด์ คราฟท์ ณ บีซีซี ฮอลล์ ชั้น 5 เซ็นทรัล ลาดพร้าว 10.00-21.00 น.

■ 22 ก.พ.-3 มี.ค. **Greenlatex** ลดราคาสินค้าเครื่องนอนยางพาราธรรมชาติแท้ทุกไอเทมสูงสุด 80% ที่บูธ HB09 ในงาน Baan & Beyound Expo 2019 ฮอลล์ EH101-104 ไบเทค บางนา

ข่าวในคน

■ **จรัลธาดา กรรณสูต** ประธานกรรมการมูลนิธิสวนสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ฯ เป็นประธานในพิธีเปิดโครงการ 'ค่ายเยาวชน ... รักษ์พงไพร เฉลิมพระเกียรติ 60 พรรษา สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี' ประจำปี 2562 ณ สวนสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ฯ เขตจตุจักร 21 ก.พ. 10.00 น.

■ สร้างปรากฏการณ์อีกครั้ง **ธนินท์ เจียรวนนท์** ประธานอาวุโส เครือเจริญโภคภัณฑ์ และ **มร.โหว ซี ฟง** ประธานไห่หลายกรุ๊ป ไต้หวัน ร่วมกันเป็นประธานเปิดภัตตาคาร 'ซีพี-ไห่หลาย ฮาร์เบอร์' ภัตตาคารบุฟเฟ่ต์อันดับ 1 ของไต้หวัน สาขาแรกในไทยบนพื้นที่ 2,000 ตารางเมตร ขนาดใหญ่มหึมา พร้อมรับลูกค้าวันละ 1,000 คน ณ ชั้น 6 ไอคอนสยาม 20 ก.พ. 10.30 น.

■ เสริมสร้างพลังบุญและพลังทีม **วนิดา ชันซื่อ** พาผู้บริหาร TRSC ไปอบรมพิเศษ 'ตามรอยพระพุทธองค์ ณ ดินแดนพุทธภูมิ แสวงบุญ 4 สังเวชนียสถาน' ประเทศอินเดีย 20 ก.พ.-1 มี.ค. เพื่อกลับมาต่อพลังความสุขผ่านงานบริการ

สิรินยา เบอร์บริดจ์ บีชอฟ

■ **ซินดี้-สิรินยา เบอร์บริดจ์ บีชอฟ** พกบทบาทใหม่ที่ผันตัวทำงานส่งเสริมสิทธิสตรี ไปร่วมงานเปิดตัวหนังสือ 'ร้อยเรื่องเล่าของผู้หญิงเปลี่ยนโลก' (Good Night Stories for Rebel Girls 2) ภาคต่อของหนังสือติดอันดับขายดีของนิวยอร์กไทมส์ที่กลับมาสร้างแรงบันดาลใจให้เด็กหญิงทั่วโลกกล้าฝันให้ยิ่งใหญ่ขึ้น ตั้งเป้าหมายให้สูงขึ้น และสู้ให้หนักขึ้น พร้อมแสดงพลังให้เห็นว่า "ผู้หญิง (มีสิทธิ) เป็นอะไรก็ได้ที่พวกเธออยากเป็น" ณ Open House Bookshop by Hardcover ชั้น 6 เซ็นทรัล เอ็มบาสซี 23 ก.พ. 11.00-12.30 น. ♀

กรุงเทพธุรกิจ

ดวงดาวเหนือชีวิต

กาลโยค

พยากรณ์ระหว่างวันที่ 17-23 กุมภาพันธ์ 2562

ราศีเมษ หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 13 เม.ย.-14 พ.ค.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ยังเข้มแข็ง คิด ทำ และแสดงออกอย่างกล้าหาญชาญชัย ทั้งรุดหน้าในกิจการงานที่กระทำทุกงาน แต่ก็ควรระวังเรื่องพาลทะเลาะวิวาท อวดเบ่ง พอใจกับความรุนแรง พอใจกับความเสี่ยงต่างๆ เช่น เสี่ยงภัยอันตราย เสี่ยงโชคแบบไปตายดาบหน้า คือมุ่งเสี่ยงไปข้างหน้า เสี่ยงหนีเหตุการณ์ร้ายปัจจุบันไปเผชิญชีวิตข้างหน้า เสี่ยงทำไปก่อนแล้วค่อยคิดแก้เหตุการณ์ภายหลัง

ที่ควรระวังอีกก็คือ บางทีก็อ่อนไหวไปตามเหตุการณ์ได้ง่าย อาจเปลี่ยนจากเหตุดีเป็นร้าย อาจร้ายเป็นดีก็ได้ และบางทีก็ต้องฝืนใจทำอะไรบางสิ่งบางอย่างเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงปฏิรูป

การเงิน : ยังมีโอกาสได้เงินจากเกียรติและชื่อเสียง มีผู้อุปถัมภ์ค้ำชูเกี่ยวกับการเงิน แต่ต้องระวังสุดๆ ว่าการเงินจะนำความเดือดร้อนมาให้ได้ทุกเมื่อ โดยรุนแรงคาดไม่ถึงอีกด้วย

ความรัก : มีคู่แล้ว แม้ชีวิตคู่คู่รักคู่ครองจะนำไปสู่ความดีงามก้าวหน้า แต่ต้องระวังจะนำความเดือดเนื้อร้อนใจพ่วงมาด้วย

ราศีพฤษภ หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 15 พ.ค.-14 มิ.ย.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ยังหนีไม่พ้นจากความพลัดพรากจากไปไกลห่าง ชีวิตช่วงนี้อยู่ไม่ค่อยเป็นที่เป็นทาง อยู่ไม่ติดที่ติดบ้านติดที่ทำงาน พอใจเดินทางไปไหนๆ แล้วมีชีวิตจิตใจสบายขึ้น เดินทางไปต่างถิ่นต่างแดนบ่อย หากไม่ได้ไปไหนไกลๆ ก็อาจทำตัวแบบนึกจะไปก็ไปนึกจะมาก็มา ไปไหนมาไหนไม่บอกกล่าวใครๆ อยู่ๆ ก็หายหน้าไปเฉยเลย

ธุรกิจการงานระยะนี้ยังอยู่ในสภาวะที่ต้องผูกพันกันด้วยเงื่อนไขบางประการ อาจมีการบอกกล่าวหรือถูกบังคับ หรือมีการกระทำบางอย่างที่ตนเองต้องทำขึ้น หรือถูกกระทำ

การเงิน : ยังมีโอกาสได้เงินจากธุรกิจการงาน เงินสร้างงาน มีโอกาสได้ทำงานเกี่ยวกับสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร ยิ่งขยันยิ่งมีรายได้เข้ามามาก

ความรัก : คนโสดถ้าหาคู่รักคู่ครองระยะนี้จะได้คู่ดี คู่อยู่ในศีลธรรม แต่ชีวิตคู่ไม่ค่อยราบรื่น เพราะคุณมีแฟนมาก

ราศีมิถุน หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 15 มิ.ย.-15 ก.ค.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ระยะนี้มีโอกาสเดินทางไกล หรือมีการโยกย้ายที่อยู่ที่ทำงาน สำนักงาน ปรับปรุงที่อยู่อาศัยที่ทำงานใหม่ หรือมีการสร้างเครดิตทางการค้า สินเชื่อทางการเงิน อาจสร้างแนวทางในการดำเนินชีวิตประจำวันใหม่ หรือทำบุญสร้างกุศล และหรือทำประโยชน์ให้แก่ส่วนรวมมากขึ้น บางทีวงศาคณาญาติพี่น้องอาจเข้ามาพัวพันใกล้ชิดกับชีวิตความเป็นอยู่ระยะนี้มากขึ้นก็ได้ เช่น เข้ามาขออาศัยอยู่ด้วย

ส่วนธุรกิจการงานอาชีพ ยังมีงานที่มีกฎเกณฑ์กฎระเบียบ หรืองานเกี่ยวกับการรักษาพยาบาล หากเป็นลูกจ้างระยะนี้ไม่ค่อยดี มักจะเกิดปัญหาขัดแย้งกับนายจ้าง

การเงิน : เกือบตลอดสัปดาห์นี้ ยังมีรายจ่ายฟุ่มเฟือย และต้องแสวงหาเงินหารายได้ด้วยความสามารถของตนเอง แต่วันสองวันสุดสัปดาห์นี้ รายจ่ายดังกล่าวจะลดลง ทว่าชีวิตจะเริ่มเปลี่ยนแปลงไปในทางไม่ค่อยดีมากกว่าทางดี

ความรัก : ชีวิตคู่-ความรัก-ความสัมพันธ์กับเพศตรงข้ามยังเป็นไปเช่นสัปดาห์ก่อน

ราศีกรกฎ หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 16 ก.ค.-16 ส.ค.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : แม้การงานระยะนี้มีความมั่นคง แต่ก็อาจเกิดปัญหากับผู้ร่วมงานเสมอ ไม่ได้รับความร่วมมือจากผู้ร่วมงานเท่าที่ควร ถ้ามิได้ทำกิจกรรมการงานอาชีพเกี่ยวกับความกล้าหาญชาญชัย เช่น เป็นทหารตำรวจ งานที่ต้องใช้ความขยันขันแข็ง เข้มแข็งแข็งแรง งานที่ต้องต่อสู้แข่งขัน งานที่ต้องใช้อาวุธของมีคม เครื่องไม้เครื่องมือที่เป็นโลหะ งานที่ถึงเลือดถึงเนื้อ เช่น ศัลยแพทย์ งานในโรงงานฆ่าสัตว์ เป็นต้น เหล่านี้แล้ว ก็อาจเกิดการปรับเปลี่ยนปฏิรูปงานอย่างแรงคาดไม่ถึง

ส่วนตัวระยะนี้ยังต้องต่อสู้เพื่อความก้าวหน้าในชีวิตต่อไปอีก ซึ่งบางทีก็ผิดหวัง บางทีก็สำเร็จ ไม่แน่นอน

การเงิน : ยังมีทางได้เงินจากการหมุนเงิน ซื้อมาขายไปเอากำไร หรือได้เงินจากมรดก ได้เงินจากมรณกรรม

ความรัก : ยังไม่ค่อยลงรอยกับคู่รักคู่ครองสักเท่าไรเดือดร้อนในชีวิตคู่อยู่ตลอด ควรระวังสุขภาพของคู่ครองคู่รักไว้บ้าง อาจเจ็บไข้ได้ป่วยได้ง่าย

ราศีสิงห์ หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 17 ส.ค.-16 ก.ย.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ยังพอใจทำอะไรๆ โดยมีผู้อื่นเข้ามาร่วมด้วย เช่น การเป็นหุ้นส่วน เป็นคู่สัญญา มีหุ้นส่วนเป็นเพศตรงข้าม ระยะนี้นอกจากยังอยู่ในสภาวะดังกล่าวแล้ว ก็ยังมีเรื่องที่ต้องผูกพันกันด้วยเงื่อนไขบางประการ มีการบอกกล่าวหรือถูกบังคับให้ต้องทำหรือต้องถูกกระทำอะไรอย่างหนึ่ง และหรือมีการติดต่อประชาสัมพันธ์แจ้งให้ทราบถึงเงื่อนไขดังกล่าวนั้นๆ

ธุรกิจการงานระยะนี้ยังอยู่ในเกณฑ์ดี ยังมีโอกาสได้รับการยกย่องสรรเสริญ เพราะการงานที่ทำอยู่มีโอกาสได้ทำงานที่มีเกียรติ ผู้ใหญ่ไว้วางใจให้ทำงานสำคัญ

การเงิน : มีโอกาสได้เงินจากความเสียหาย หายนะ มีเหตุให้ต้องหมุนเงินตลอด เก็บเงินไม่อยู่ ถ้ามีทางได้เงินจะได้อย่างที่ว่าใต้โต๊ะ ได้ลับๆ

ความรัก : มีคู่แล้ว ชีวิตคู่-ความสัมพันธ์กับเพศตรงข้ามยังเป็นไปในลักษณะที่ผูกพันกันด้วยเงื่อนไขอะไรบางอย่างที่ตนเองต้องทำหรือถูกกระทำ

ราศีกันย์ หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 17 ก.ย.-17 ต.ค.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ยังเป็นระยะที่มีศัตรูคู่แข่ง พัวพันเกี่ยวข้องกับศัตรูคู่อริ หนีไม่พ้นปัญหาอุปสรรค อาจเจ็บไข้ได้ป่วย โรคประจำตัวถ้ามี กำเริบ ตนเองอาจทำอะไรไปข้างๆ คูๆ ไม่อยู่กับร่องกับรอย หรือไม่อยู่ในสภาวะที่ควรจะเป็น เรียกได้ว่าทำตัวขวางโลก บางทีอาจใช้พละกำลังเกินควรจนร่างกายทรุดโทรมถึงเจ็บป่วย หรือสิ่งที่ควรทำให้สำเร็จกลับไม่ทำ ไปทำในเรื่องไม่เกิดประโยชน์ ทำให้ต้องเผชิญปัญหานานาประการ

แต่ส่วนดีคือเก่งในการแก้ปัญหา แม้ทำการงานอะไรผิดพลาดบ่อยก็ไม่ยอมแพ้ ต่อสู้ดิ้นรนอย่างสุดๆ ที่ควรระวังคือการงานระยะนี้อาจอยากจะสะสาง ทำให้งานคั่งค้างทำไม่เสร็จง่ายๆ

การเงิน : ยังมีเรื่องยุ่งยากวุ่นวายทางการเงิน และทำให้เกิดขัดข้องเดือดร้อนผิดคาดหมาย

ความรัก : มีคู่ครองคู่รักเป็นมิตรในเรือนเพื่อนดีคู่ชีวิต คนโสดอาจพบคู่รักคู่ครองในงานสังคมหรือในหมู่เพื่อน หรือมีผู้หาคู่ให้

ราศีตุล หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 18 ต.ค.-15 พ.ย.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ยังมีเรื่องให้หนักอกหนักใจหนักแรงทั้งธุรกิจการงานและกิจส่วนตัว ธุรกิจการงานยังต้องสร้างความก้าวหน้าในการงานด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเอง และการงานก็ยุ่งยากอลเวงมานานนักแล้ว ถึงระยะวันสองวันสุดสัปดาห์นี้ความยุ่งยากวุ่นวายอลเวงก็จะเริ่มคลี่คลายผ่านพ้นไปได้

แต่กิจส่วนตัวเรื่องของตนเองนั้นยังตกหนักยุ่งยากไม่เลิก สัปดาห์นี้ยังต้องระวังความผูกพันกับเพื่อนฝูงมิตรสหายพัวพันกับสังคม สมาคม กับส่วนรวม การเดินทางไม่ไกลนัก ไม่อยู่กับเหย้าเฝ้ากับเรือน

การเงิน : มีรายจ่ายมีทางเสียเงิน เพราะเพื่อนฝูงมิตรสหาย จ่ายภาษีสังคม จ่ายเพื่อการติดต่อสื่อสาร จ่ายเพื่อการศึกษาหาความรู้ จ่ายเพื่อทำบุญสร้างกุศล มีทางได้เงินจากเพศตรงข้าม ฝ่ายตรงข้าม

ความรัก : ต้องระวังชีวิตคู่-ความสัมพันธ์กับเพศตรงข้ามอาจเกิดความเปลี่ยนแปลงทันทีทันใดเกินความคาดหมาย

ราศีพิจิก หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 16 พ.ย.-15 ธ.ค.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ระยะนี้ยังมีสุขภาพดี มีจิตใจดี มีความร่าเริงเป็นปกติ มีใจคอกว้างขวาง มองโลกในด้านดี เพียบพร้อมด้วยความเป็นธรรม แต่ยังทะนงตน รักศักดิ์ศรี และก็ยังมีโอกาสได้รับความสำเร็จทางธุรกิจการงานและสังคม นับว่าโชคยังอยู่ในเกณฑ์ดี

อย่างไรก็ตามยังมีอุปสรรคศัตรู ยังพัวพันกับศัตรูคู่อริคู่แข่ง หรือยังหนีไม่พ้นเรื่องหนี้สิน และมีเรื่องที่ต้องระวังอีกคือโรคประจำตัว (ถ้ามี) อาจกำเริบ ทั้งระวังการเปลี่ยนโดยเร็วเกินคาด

การเงิน : ดังกล่าวแล้วว่ามีเรื่องหนี้สิน โดยตนเองอาจเป็นเจ้าหนี้หรือลูกหนี้ก็เป็นเรื่องได้ทั้งนั้น และเรื่องนี้ก็อาจเกิดพลิกล็อกถล่มทะลายได้อย่างคาดไม่ถึงเช่นกัน

ความรัก : ชีวิตคู่-ความรัก-ความสัมพันธ์กับเพศตรงข้ามยังคงนำความเดือดร้อนมาให้ ความรักอาจถูกทำลาย

ราศีธนู หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 16 ธ.ค.-13 ม.ค.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ความผูกพันกับตนเอง เชื่อมั่นในตัวเอง การสร้างตนเองให้มั่นคงยั่งยืน ความเป็นตัวของตัวเอง เหล่านี้ยังทำให้เกิดความทุกข์วิตกกังวล นำความเดือดร้อนร้อนใจ ผิดหวัง ทุกข์โทษมาให้

ส่วนธุรกิจการงานอาชีพระยะนี้ ก็ยังมีโอกาสทำงานเกี่ยวกับสังคมสมาคม เช่น จัดงานสังคม พบปะเพื่อนฝูงมิตรสหายหน้าเก่าหน้าใหม่ จัดงานสมาคมศิษย์เก่า งานชมรมอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือมีโอกาสได้ทำงานร่วมกับมิตรสหายคนสนิทชิดใกล้ เพื่อนบ้านใกล้เรือนเคียง หรืออาจต้องทำงานนอกสถานที่ งานภาคสนาม มีการเดินทางไปทำงานระยะไม่ไกลนัก เป็นต้น อาจได้รับการบอกกล่าวแจ้งให้ทราบ หรือถูกบังคับให้ทำหรือถูกกระทำบางสิ่งบางอย่างก็เป็นได้

การเงิน : ยังมีทางได้เงินเข้ามาตลอด และบริหารการเงินได้ค่อนข้างดี มีโชคลาภทางการเงิน แต่มักเป็นทุกขลาภ การเงินนำทุกข์ร้อนมาให้ด้วย

ความรัก : มีคู่แล้ว คู่รักคู่ครองเป็นเพื่อนคู่ชีวิต คนโสดหากหาคู่ระยะนี้อาจพบคู่ในสังคม หรือพบคู่ในหมู่เพื่อนฝูงมิตรสหาย พบเพราะการเดินทาง ในขณะเดินทาง

ราศีมังกร หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 14 ม.ค.-11 ก.พ.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ระยะนี้ยังพอใจเก็บเนื้อเก็บตัว อยู่ในโลกส่วนตัวมากกว่าออกสู่สังคมสมาคม อาย หรือรำคาญหากต้องอยู่ท่ามกลางคนหมู่มาก ไม่ยอมเปิดเผยให้ใครรู้จักเข้าถึงได้ง่ายๆ จำกัดขอบเขตไม่ให้ใครเข้ามายุ่งวุ่นวายด้วย มีความลับต้องปกปิดเก็บงำ

อาจต้องพัวพันกับความเสียหาย ความไม่โปร่งใสบางประการ หรือพัวพันกับคดีความ ทั้งยังอาจพอใจผลักดันให้ใครอื่นรุ่งเรืองไปโลดได้ แต่ตนเองกลับไม่ได้อะไร ชีวิตระยะนี้มักมีความลับแฝงอยู่เสมอ อย่างไรก็ตามยังมีความทุกข์ยากลำบากเพราะถูกบีบบังคับใจและกายในการงาน

การเงิน : ยังมีรายจ่าย มีเรื่องเสียเงิน ที่ต้องจ่ายต้องเสียตามเงื่อนไขสัญญาที่แจ้งให้ทราบ

ความรัก : หลังจากที่คนโสดมีโอกาสพบคู่ได้คู่ และผู้ที่มีคู่แล้วเกิดเปลี่ยนแปลง อยากเลิกรากับคู่รักคู่ครองมาระยะหนึ่ง เมื่อถึงช่วงปลายสัปดาห์นี้ก็ผ่านพ้นการเปลี่ยนแปลงเรื่องนี้ไปได้

ราศีกุมภ์ หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 12 ก.พ.-13 มี.ค.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : มีโอกาสได้รับความสำเร็จ ได้รับเกียรติยศตำแหน่งหน้าที่การงานสูงขึ้น คุณภาพชีวิตโดยรวมก้าวหน้าไปได้ราบรื่นดี มีผู้หลักผู้ใหญ่ให้โอกาสได้ดีจากความช่วยเหลือเกื้อกูลของผู้ใหญ่ ผู้ทรงคุณวุฒิ

ส่วนตัวระยะนี้ก็ดี และยังอยู่ในสภาวะที่ต้องผูกพันกันด้วยเงื่อนไขบางอย่าง

อาจมีการบอกกล่าวแจ้งให้ทราบ หรือถูกบังคับให้ทำหรือถูกกระทำอะไรบางอย่าง

การเงิน : ยังมีโอกาสได้เงินเพราะการงาน หรือมีโอกาสทำอะไรเกี่ยวข้องกับสถาบันการเงินธนาคาร ไฟแนนซ์ ฯลฯ ยิ่งขยันยิ่งทำให้ได้เงินมากขึ้น งานสร้างเงิน

ความรัก : มีคู่แล้วได้อยู่ใกล้ชิดกับคู่ตลอด ไปไหนมาไหนด้วยกันเสมอ หากโสดมีคนมาติดต่อสัมพันธ์ด้วยไม่ขาด

ราศีมีน หรือผู้ที่เกิดระหว่างวันที่ 14 มี.ค.-12 เม.ย.

การงานและอื่นๆ ทั่วไป : ทั้งธุรกิจการงานและส่วนตัวระยะนี้เป็นไปด้วยดี มีโอกาสได้รับการยกย่องเชิดชูเกียรติเพราะงานที่ทำอยู่ หรือได้ทำงานที่มีเกียรติ ผู้ใหญ่เชื่อถือไว้วางใจให้ทำงานที่มีระดับ

ส่วนตัวระยะนี้ก็วางตนเป็นผู้ใหญ่ พร้อมช่วยเหลือผู้อื่นเสมอ มีจิตใจดีเป็นที่พึ่งพาอาศัยแก่ผู้อื่น ให้คำปรึกษาชี้แนะแนวทางดีๆ ให้เพื่อนๆ และผู้คนรอบข้างได้ดี

การเงิน : สภาวะการเงินแม้ยังมั่นคง แต่ก็ต้องระวังอาจเกิดการเปลี่ยนแปลงปฏิรูปเกี่ยวกับทรัพย์สินเงินทาง แล้วส่งผลต่อการเงินรายได้อย่างแรง

ความรัก : หากโสดอาจได้คู่ลับๆ มีคู่โดยไม่ตั้งใจ มีคู่แล้ว คู่รักคู่ครองหึงหวงจัด

การเชิดหุ่นกระบอกฉาก 'ยุทธหัตถี' ใช้คนเชิดมากมายเพื่อให้หุ่นกระบอกช้างสามารถขยับหู-งวง และหุ่นกระบอกองค์หลักใช้อาวุธได้อย่างตื่นเต้น

ต่อจากหน้า 1

ฉากพระสุพรรณกัลยาเสด็จไปเมืองหงสาวดี บทร้อง ทำนองเพลง กระบวนท่ารำ ช่างสะเทือนใจ

ฉากสมเด็จพระนเรศวรหลั่งน้ำทักษิโณทก (ภาพ : สูจิบัตร)

เป็นสิ่งมหัศจรรย์ของโลกชิ้นหนึ่ง แต่สาบสูญไป ผมคิดของผม ทำจนทดลองว่าเอาข้อดีข้อด้อยของหุ่นหลวงมาปรับปรุงให้สายน้อยลง จากโบราณเชิดด้วย 21 สาย ผมคิดไว้ได้แล้วด้วยให้เหลือ 4 สาย แล้วเชิดได้เหมือนคน แต่รอแล้วรอเล่าไม่ได้ทำสักที เพราะทำยากมากถ้าจะครบองค์ประกอบ อาจารย์จักรพันธุ์ก็บอก ไม่ได้นะ อย่างนั้นไม่ได้เล่น ทำหุ่นกระบอกเถอะ แล้วครูบาอาจารย์เราก็เป็นหุ่นกระบอก"

จุดเด่นของหุ่นกระบอกอีกประการคือ **ปักลวดลายสวยๆ ได้งดงามเต็มที่** เนื่องจากเนื้อที่ 'ถุง' มีขนาดใหญ่

องค์ประกอบหนึ่งที่ทำให้หุ่นกระบอกของอาจารย์จักรพันธุ์ดูไม่ค่อยเป็นถุง คือการประดับลวดลายบน 'ถุง' หรือตัวเสื้อของหุ่นนั่นเอง เป็นลวดลายที่ทั้งอาจารย์จักรพันธุ์ผูกลายขึ้นด้วยตนเอง รวมทั้งคุณวัลลภิศร์และลูกศิษย์ช่วยกันออกแบบ โดยมี **อาจารย์เยื้อน ภาณุทัต** ปรมาจารย์ด้านประณีตศิลป์ไทย มีพระคุณช่วยประสิทธิ์ประสาทวิชาการปักลายบนถุงหุ่นกระบอกตั้งแต่เรื่องสามก๊ก

หุ่นกระบอกเรื่อง 'ตะเลงพ่าย' ครั้งนี้ นอกจากลวดลายบน 'ถุง' คุณวัลลภิศร์ยังทำ **ท่อนแขน** ใส่เข้าไปข้างในถุงอีกด้วย เวลาหุ่นพับแขนจึงมีตำแหน่งข้อศอก ทำให้การเชิดหุ่นกระบอกดูเหมือนคนมากยิ่งขึ้น

"แต่ลักษณะเด่นของหุ่นอาจารย์จักรพันธุ์ที่แน่ๆ คือสวย เพราะอาจารย์เป็นคนแม่นเรื่องสรีระ ท่านเขียนพอร์เทรตและสอนวิชาศิลปะไทย มีความแตกฉานเรื่องลาย ท่านเน้นลูกศิษย์เรื่องความงามเหล่านี้ ต้องสวย ไม่สวยไม่ได้ แม้กระทั่งตัวชาวบ้าน ก็ต้องดูประณีต"

คุณวัลลภิศร์ยกตัวอย่าง **หุ่นกระบอกพระสุพรรณกัลยา** ซึ่งอาจารย์จักรพันธุ์ลงมือทำเองแทบจะทั้งองค์

"เป็นองค์เดียวที่พระเนตรเป็นแก้ว ทีแรกจะใส่ตัวเอกทุกองค์ แต่ไม่ไหว ใส่ยากมาก เวลาใส่...ไม่ได้เขียนก่อน จะเบี้ยวได้ เลยใช้ตาแก้วอยู่องค์เดียว องค์อื่นใช้ที่ทำตาเทียมหยอดเอา ผมว่าเป็นหุ่นตัวนางที่สวยที่สุดในคณะ เพราะอาจารย์ทำอย่างไว้ฝีมือ รัดเกล้าท่านก็เป็นเงิน ประดับด้วยทับทิมสยามทั้งหมด น้องผมค้าพลอย มีเก็บไว้ที่มันร้าวบ้าง ถึงเป็นน้ำที่ไม่สมบูรณ์ แต่ก็ยังดูสวยกว่า"

การแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' ครั้งนี้ใช้หุ่นกระบอกกว่า 200 ตัว ถุงของหุ่นกระบอกตัวเอกปักลายที่ออกแบบขึ้นเฉพาะ เช่น ชุดรบพระนเรศวรเป็นลายยันต์พิชัยสงคราม ชุดพระมหาอุปราชา ฉากตีไก่เป็นสิงห์พม่าสองตัวหันหน้าเข้าหากัน หุ่นกระบอกทหารใช้การพิมพ์ลายและลงสีอีกชั้น

วงปี่พาทย์สำหรับการแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' เล่นสดๆ ด้านหลังสุดของชั้นที่นั่งผู้ชม

"จริงๆ ผมเล่นกับหุ่นครั้งนี้ไม่มีความสุขนะ เล่นแล้วผมเหงา เหมือนทำคนเดียว คือคิดฝันร่วมกันกับอาจารย์ (จักรพันธุ์ โปษยกฤต) เวลาเล่นก็เคยเห็นอาจารย์เชิดพระสุพรรณกัลยา เชิดพระมหาอุปราชา เชิดพระนเรศวรตรวจพล พระมหาอุปราชาตรวจพล เวลาอาจารย์เชิดไม่มีใครจับ อาจารย์เชิดสวยมาก เหมือนคนมาก เชิดพระสุพรรณฯ คนดูร้องไห้ไม่รู้เท่าไหร่ ผมเสียดายจริงๆ สวดมนต์ไหว้พระอธิษฐานขอให้อาจารย์กลับมาเชิดหุ่นได้เถอะ วันนี้อาจารย์ดูได้ถึงครึ่งเรื่องแรก ผมดีใจ" คุณวัลลภิศร์ให้สัมภาษณ์อย่างเปิดใจหลังการแสดงจบลง

เปิดการแสดง 9 รอบในเบื้องต้น

การแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' เต็มรูปแบบที่จัดแสดงขึ้นได้ครั้งนี้ เกิดขึ้นด้วยความตระหนักในคุณค่าเชิงศิลปวัฒนธรรมของผลงานชิ้นเอกแห่งยุคนี้ **กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร** และองค์กรผู้สนับสนุนหลักอีก 9 องค์กร จึงได้ร่วมเป็นผู้สนับสนุนให้มี **การแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย'** ณ 'โรงมหรสพสาธิต จักรพันธุ์ โปษยกฤต พิพิธภัณฑ์' เป็นจำนวน **9 รอบในเบื้องต้น** เพื่อช่วยระดมทุนให้ **มูลนิธิจักรพันธุ์ โปษยกฤต** สามารถดำเนินการจัดสร้างหุ่นกระบอก โรงละคร ตลอดจน **พิพิธภัณฑ์จักรพันธุ์ โปษยกฤต** สำหรับสืบทอดองค์ความรู้ในการสร้างสรรค์ศิลปกรรมที่ปรากฏในงานหุ่นกระบอกแก่สาธารณชนอย่างยั่งยืน

โดยการแสดงรอบสุดท้าย ณ ขณะนี้ คือ วันเสาร์ที่ 23 กุมภาพันธ์ 2562

"การแสดงครั้งนี้ที่เกิดขึ้นได้เพราะผู้หลักผู้ใหญ่ต้องการอยากให้เงินมูลนิธิฯ เขาถึงเหมารอบ เพราะถ้าขายบัตรจริงๆ เรายังไม่รู้จะขายที่ละเท่าไหร่ คือยังไม่รู้เลยว่าค่าแอร์เท่าไหร่ ค่าน้ำค่าไฟ ตอนเล่นอยู่บ้าน(ซอยเอกมัย)ได้อยู่ เพราะเล่นใต้ถุนไม่มีแอร์แบบนี้ ดูฟรีกินฟรีได้ ตอนนี้มาทำเต็มรูปแบบ เราจะอยู่ได้ไหม ต้องมาคำนวณให้ถูกที่สุดที่เราอยู่ได้ แพงผมก็สงสารคนไม่มีเงินดู เหมือนอาจารย์สร้างพิพิธภัณฑ์ที่นี่ เพราะอุดมการณ์ของอาจารย์ เป็นสิบๆ ปีแล้วที่อาจารย์ไม่ยอมขายรูป ถ้าเราขายรูป รูปของเราก็อยู่ที่บ้านคนมีเงิน คนไม่มีเงินก็ไม่มีสิทธิ์เห็นรูปของเรา อาจารย์ถึงได้ลงทุนสร้างพิพิธภัณฑ์นี้ ตอนแรกประเมินไว้ 90 ล้านบาท ตอนนี้ถึงร้อยล้านแล้ว" คุณวัลลภิศร์ กล่าว

นับตั้งแต่ปีพ.ศ.2556 'มูลนิธิจักรพันธุ์ โปษยกฤต' เริ่มก่อสร้าง **พิพิธภัณฑ์จักรพันธุ์ โปษยกฤต** ตั้งอยู่บนพื้นที่ 5 ไร่เศษ บนถนนสุขาภิบาล 5 เพื่อใช้เป็นที่จัดแสดงผลงานอาจารย์จักรพันธุ์ไว้อย่างถาวร ตลอดจนเป็นแหล่งสืบทอดความรู้ทางด้านศิลปกรรมไทยให้แก่อนุชนรุ่นหลัง ขณะนี้เฉพาะพื้นที่โรงมหรสพของพิพิธภัณฑ์ฯ ซึ่งเพียบพร้อมไปด้วยระบบแสงสีเสียง โดยออกแบบไว้สำหรับการจัดแสดงหุ่นกระบอกโดยเฉพาะเป็นแห่งแรกของประเทศไทย ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์แล้ว จึงเป็นที่มาของการแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' เต็มรูปแบบในครั้งนี้

หลังจากวันที่ 23 กุมภาพันธ์ องค์กรใดต้องการสนับสนุนให้มีการแสดงหุ่นกระบอก 'ตะเลงพ่าย' เต็มรูปแบบรอบต่อๆ ไป สามารถติดต่อได้ที่มูลนิธิจักรพันธุ์ โปษยกฤต, ประชาชนสามารถเข้าชมนิทรรศการผลงานอาจารย์จักรพันธุ์ โปษยกฤต อุดหนุนหนังสือรวมผลงานจิตรกรรมจักรพันธุ์ โปษยกฤต 6 รอบ และวรรณกรรมในนามปากกา 'ศศิวิมล' ฯลฯ ได้ที่ มูลนิธิจักรพันธุ์ โปษยกฤต ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) คลิก https://chakrabhand.org ♀

กรุงเทพธุรกิจ
T ร่มไม้ชายคา

ณัฐนิฐิต ภิญญาปิญชาน์

เทรนด์เครื่องประดับ 2019

ไม่ว่าจะปีไหนๆ **เครื่องประดับ** ก็เป็นสิ่งที่สาวๆ หลายคนขาดไม่ได้ เพราะนอกจากจะช่วยเสริมเติมแต่งให้ลุคของคุณดูดีขึ้นแล้ว เครื่องประดับบางชิ้นยังสามารถช่วยเสริมบุคลิกของผู้สวมใส่ให้ดูดีขึ้นอีกด้วย

สำหรับปีค.ศ.2019 สาวๆ หลายคนเริ่มมองหาเครื่องประดับใหม่ๆ มาสวมใส่ตามเทรนด์ เราเลยรวบรวมเอาเทรนด์เครื่องประดับที่กำลังมาแรงในปีนี้มาให้คุณได้เลือกชมกัน

สร้อยคอแบบไร้ตะขอ แบรนด์ Lek Shop เข้าชุดกับต่างหู กำไล แหวน

เครื่องประดับสีแห่งปี 2019 แบรนด์ Ponk Smithi

Chain Necklace

สร้อยคอแบบ **'โซ่'** หรือแบบ **'สาน'** กลายเป็นสไตล์ที่มาแรงในปีนี้ เพราะนอกจากจะมีดีไซน์ที่ช่วยเพิ่มมิติ ให้กับลุคของคุณแล้ว ยังมีเป็นสไตล์ที่สามารถสวมใส่ได้ทั้งในโอกาสลำลองและโอกาสสำคัญอีกด้วย สำหรับ Street style สาวๆ ลองเลือกสร้อยคอแบบโซ่ข้อใหญ่ๆ สีทอง แต่หากจะไปงานสำคัญ ลองเลือกสร้อยคอทำจากทองแบบโซ่ข้อเล็กๆ ก็เก๋ไปอีกแบบ

เครื่องประดับสีแห่งปี 2019 แบรนด์ Maron

สร้อยคอแบบโซ่ แบรนด์ Middle M Jewelry

Drip Drop Earrings

ต่างหูแบบ Drip Drop หรือต่างหูแบบ **'ห้อยเส้นเดี่ยว'** เป็นเทรนด์ที่อยู่คู่กับทุกยุคทุกสมัย เพราะถึงแม้จะไม่อลังการเท่าต่างหูแบบแชนเดอร์เลียร์ แต่ต่างหูที่มาพร้อมดีไซน์เส้นบางๆ ห้อยลงมาก็ให้ความรู้สึกบอบบางน่าทะนุถนอมได้ นอกจากนี้ต่างหูบางคู่ยังสามารถเพิ่มความโดดเด่นผ่านการประดับพลอยสีต่างๆ ที่ปลายหรือที่ลูกตุ้มด้านบนได้อีกด้วย

Arm Cuff

หลังจากห่างหายจากรันเวย์แฟชั่นไปหลายปีก็ถึงเวลาที่ **'ปลอกแขน'** จะมาทวงบัลลังก์คืน ปีนี้เราจะเห็นได้ว่าแบรนด์ดังๆ อย่าง Giambattista Valli หรือ Chole ต่างก็นำเอาปลอกแขนกลับมาเป็นเครื่องประดับชิ้นสำคัญบนรันเวย์ คุณสามารถลองเลือกดีไซน์ได้หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นแบบประดับเพชรหรูหรา หรือจะเป็นหินสีต่างๆ ก็ดูล้ำนำเทรนด์ไปอีกแบบ

Open Cuff Necklace

สร้อยคอ หนึ่งในเครื่องประดับที่สาวๆ หลายคนขาดไม่ได้ และ **สร้อยคอแบบ Open Cuff** ก็กลายเป็นอีกหนึ่งไอเท็มน่าจับตามองในปีนี้ ด้วยดีไซน์แบบเส้นโค้งไร้ตะขอ สวมใส่ง่าย เหมาะกับ Hish-end street style อีกด้วย หรือจะลองเลือกสร้อยคอทองสลับหินสีสวยๆ ก็เสริมลุคให้ดูเท่กว่าใคร

ต่างหูแบบห้อยเส้นเดี่ยว แบรนด์ Alchemy Lifestyle Company Limited

ต่างหูแบบห้อยเส้นเดี่ยว แบรนด์ Jittrakarn

Coral Pink

แพนโทนปี 2019 นี้ได้ประกาศว่า **สีคอรัล** หรือ 'สีส้มพีช' หรือ 'สีส้มปะการัง' เป็นสีแห่งปี 2019 ที่สะท้อนถึงความสนุกสนาน กระปรี้กระเปร่า ร่าเริงสดใส มีพลังงาน และยังเชื่อมโยงไปยังสิ่งแวดล้อม สาวๆ อย่าลืมหาหินสีโทนส้มพีชพาสเทลสวยๆ มาประดับตามเทรนด์กัน

ปลอกแขน แบรนด์ Ponk Smithi

สำหรับใครที่กำลังมองหาเครื่องประดับใหม่ๆ สุดฮิตติดเทรนด์ อย่าลืมแวะไปชมไปช้อปที่งานแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับ หรืองาน Bangkok Gems and Jewelry Fair ครั้งที่ 63 ที่ Impact Challenger Hall 1-3 ในวันที่ 20-24 กุมภาพันธ์นี้กันนะคะ ♀

ฝรั่งแบกคานในศาลเจ้ากวนอู

รูปเทพเจ้ากวนอูทรงเครื่องกษัตริย์เบื้องหน้าตั้งรูปเทพบริวาร ได้แก่ กวงเพ้ง (หน้าขาว) และจิวฉอง (หน้าดำ)

ปูแบกคาน มีความหมายถึงยศถาบรรดาศักดิ์และบริวารมาก

ศิลป์ในศาล(เจ้า)

กรุงเทพธุรกิจ
กรุงเทพ แกลลอรี่
ปิ่นอนงค์ ปานชื่น
อนันต์ จันทรสูตร

ในงานจิตรกรรมและประติมากรรมในวัดวาอารามเรามักจะเห็นอารมณ์ขันของจิตรกรและช่างปั้นสอดแทรกเอาไว้เสมอ จิตรกรรมและประติมากรรมในศาลเจ้าจีนก็มีให้เห็นเช่นกัน

ที่**ศาลเจ้ากวนอู คลองสาน** ถ้าไม่สังเกตอาจไม่เห็นว่าที่คานของหลังคาจะมีประติมากรรมรูปบุคคลทำหน้าที่แบกอยู่ พิจารณาดูแบบสวมแว่นสายตา (ถ้าสายตาดีก็ไม่ต้อง)บุคคลผู้นี้หน้าตาไม่ใช่คนเอเชีย กระเดียดไปฝรั่งมังค่าดูได้จากเครื่องแต่งกาย ทรงผมและการไว้หนวด

ในศาลเจ้าทำไมมีรูป “ฝรั่งแบก” ผู้รอบรู้เรื่องจีน **ปัญญ์ภัทร เลิศสำราญเริงรมย์** อธิบายให้เข้าใจว่า “งานเครื่องไม้ของศาลเจ้าโดยทั่วไปแล้วจะประดับตกแต่งด้วยสัญลักษณ์มงคล ที่ศาลเจ้ากวนอูคลองสานจะเห็นว่าฉีกแนวไปเลยคือมีรูปตุ๊กตาฝรั่งอยู่ด้านหนึ่ง ฝั่งตรงกันข้ามเป็นรูปปู เรื่องนี้มีความหมาย

ขื่อคาทำเป็นรูป **ปู** แบกคาน สื่อถึงยศถาบรรดาศักดิ์ บริวารเยอะ ปูมีขาเยอะ รูปแบบเดิมของศาล

ทำไมนำฝรั่งมาแบกคาน สันนิษฐานว่าศาลเจ้าหลังนี้มีการสร้างเพิ่มเติมในสมัยรัชกาลที่ 2 ต่อเนื่องกับรัชกาลที่ 3 ตอนนั้นราชวงศ์ชิงเริ่มอ่อนแอ ชาวยุโรปเริ่มเข้าไปทำสนธิสัญญากดขี่ประชาชน ผู้นำไม่สามารถต่อต้านชาวยุโรปได้ผมจึงมองว่าช่างที่สร้างเลยจับยุโรปมาเป็นบริวารแบกศาลเจ้าเสียเลย”

จากเรื่องฝรั่งแบก ปูแบก บนเครื่องไม้ของศาลเจ้าแล้ว เราถามต่อถึงความหมายของรูปประติมากรรมหรือรูปปั้นมังกรกับเสือที่มักจะพบในศาลเจ้าเสมอ

“ด้านหน้าศาลเจ้าเป็นแม่น้ำเจ้าพระยา เปรียบเหมือนทะเลจีนใต้ สัตว์ประจำทิศตะวันตกคือเสือ ตะวันออกเป็นมังกร ตรงตามหลักฮวงจุ้ยจีนฝั่งซ้ายเป็นมังกรเขียว ฝั่งเทพมงคลทางทิศตะวันตกคือเสือ ด้านหลังด้านบนเป็นทิศเหนือเต่าดำ ด้านหน้าเป็นหงษ์แดง รูปปั้นมังกรกับเสือในศาลเจ้าจึงเป็นสัญลักษณ์ของสัตว์ประจำทิศนั่นเอง” ปัญญ์ภัทร กล่าว

เหนือสัตว์ประจำทิศเราจะพบกับประติมากรรมนูนต่ำ ด้านหนึ่งเล่าเรื่อง**ไซอิ๋ว** อีกด้านหนึ่งเล่าเรื่อง**ห้องสิน** เรื่องนี้มีความหมายลึกซึ้งอีกเช่นกัน

“ประติมากรรมทั้ง 2 เรื่องนี้ บ่งบอกว่าศาลเจ้านี้ครบองค์ประกอบ **พุทธ เต๋า ขงจื๊อ** ตามหลักความเชื่อของชาวจีน กล่าวคือ **องค์กวนอู** เทพประธาน เป็นตัวแทนของ **ขงจื๊อ** ประติมากรรมนูนต่ำเรื่องไซอิ๋ว คือ **พุทธ** เห้งเจียลูกศิษย์พระถังซำจั๋งที่มีอิทธิฤทธิ์มากที่สุด ไปอาละวาดบนสวรรค์ เง็กเซียนฮ่องเต้ยังทำอะไรไม่ได้เลย ไปเตะกระถางอบยาพันปีของเหล่าจื๊อๆ ก็ทำอะไรไม่ได้ ตรงนี้มีความหมาย

เพราะเง็กเซียนฮ่องเต้เป็นเทพสูงสุดตามความเชื่อของเต๋า แต่เห้งเจียเป็นตัวแทนเทพพุทธศาสนา เนื้อความจริงคือ อู๋เฉิงเอิน ผู้แต่งไซอิ๋ว แต่งพุทธข่มเต๋า โดยหยิบเอาบันทึกของพระถังซำจั๋งมาเสริมแต่งเป็นไซอิ๋ว

สัตว์ต่างๆคือ อุปสรรคที่พระถังซำจั๋งพบเจอระหว่างการเดินทาง **เห้งเจีย** ตัวแทนโมหะโทสะจริตของมนุษย์ สิ่งที่พระถังซำจั๋งปราบเห้งเจียคือท่องมนต์ เห้งเจียจะปวดหัวทุรนทุราย รัดประคดที่สวมศีรษะจะบีบ คือ โทสะ โมหะ ปราบได้ด้วยการภาวนา เราทุรนทุราย เพราะเราจะต่อสู้กับความโหดร้ายของมัน

ซัวเจ๋ง มีความซื่อเป็นตัวแทนของความไม่รู้ **ตือโป๊วก่าย** เจ้าชู้มากตัวแทนของโลภะ ...โทสะ โลภะ และความไม่รู้ ถูกประคองไปด้วยสติ คือ **พระถังซำจั๋ง** สุดท้ายเข้าสู่นิพพาน คือ เดินทางไปถึงอินเดียอัญเชิญพระไตรปิฎก นี่คือความลึกซึ้งที่อู๋เฉิงเอินสอดแทรกไว้”

ในขณะที่ **ห้องสิน** เป็นวรรณกรรมจีนโบราณที่แต่งขึ้นในราชวงศ์หมิง มีเนื้อหาเกี่ยวกับการต่อสู้ระหว่างเทพเจ้า มนุษย์ และมาร โดยมีเรื่องราวอิทธิปาฏิหาริย์และความเชื่อทางศาสนา ซึ่งปัญญ์ภัทร อธิบายว่า “เป็นการแต่งเต๋าข่มพุทธ” วรรณกรรมเรื่องนี้มีการแปลเป็นภาษาไทยในสมัยรัชกาลที่ 2

“ฉากที่เห็นในศาลเจ้า สัตว์ประหลาดตัวสีทองเชื่อกันว่าสุนทรภู่นำมาแต่งเป็นม้านิลมังกร ผู้อาวุโสเสื้อส้มเป็นอวตารของเหล่าจื๊อเทพเจ้าในลัทธิเต๋า 1 ใน 3 มหาเทพของเต๋า ชุดเขียวเป็นคนเดียวกับตาแป๊ะตกปลาที่เห็นในบ้านคหบดีจีน เกียงไท้กง กุนซือวัย 80 ของ กษัตริย์ราชวงศ์โจว

บังเอิญว่าคนเสื้อแดง ซือทงป่า เป็นลูกศิษย์ของทั้งสองคนนี้ทำความชั่ว สุดท้ายฟ้าดินพิโรธ สายฟ้าฟาดตัดคอ ด้วยความเลวของเขาหัวไม่สามารถตกลงบนพื้นดิน จึงมีนกมาโฉบไป โดยรวมพระโพธิสัตว์ พระพุทธเจ้าถูกวางเป็นเทพเจ้าเล็กๆ องค์หนึ่ง เป็นการแต่งเต๋าข่มพุทธ” เล่าเรื่องสั้นๆ ที่ชวนให้ผู้ฟังอยากไปค้นคว้าเรื่องราวของวรรณกรรมจีนทั้งไซอิ๋วและห้องสินต่อ

เมื่อครบถึง 3 องค์ประกอบหลักความเชื่อของจีนอันได้แก่ ขงจื๊อ พุทธ และ เต๋า แล้ว ผู้รู้ยังชวนให้สังเกตรูปเคารพ “กวนอู” เทพประธานของศาลเจ้าทั้ง 3 องค์ว่าด้วยเครื่องทรงที่แตกต่างกัน

“องค์เก่าแก่ดั้งเดิมมีขนาดเล็กตั้งอยู่ด้านหน้าสุด เนื่องจากเดิมในสมัยอยุธยาตอนปลายเป็นศาลขนาดเล็ก ต่อมาพัฒนาใหญ่ขึ้นในสมัยกรุงธนบุรีต่อเนื่องมาถึงกรุงรัตนโกสินทร์

กวนอูองค์แรกบูชาในชุดนักรบแบบขอเฝ้าไม่ได้ออกรบ องค์กลางสร้างขึ้นสมัยธนบุรียังเป็นนักรบอยู่ พอองค์หลังสุดในสมัย รัตนโกสินทร์ มีความเชื่อว่าเทพกวนอูปัจจุบันได้รับการบูชาขึ้นเป็นเทวาธิราช เง็กเซียนฮ่องเต้ คือ ความเชื่อสายนี้เชื่อว่าตำแหน่งเง็กเซียนฮ่องเต้มีวาระสลับกัน

องค์ที่แล้วเป็นวาระที่ 17 เทพเจ้าบนสวรรค์ประชุมกันในสมัยปัจจุบันนี้จิตใจมนุษย์จะต่ำลงไปมากจะทำอะไรที่คาดไม่ถึง ที่ประชุมจึงคัดเลือกเทพเจ้าเพื่อที่จะเข้าถึงจิตใจมนุษย์ว่ากันว่ามีหลัก 3 ข้อ

1 ต้องเป็นเทพที่เคยเกิดเป็นมนุษย์มาก่อนจะได้เข้าใจจิตใจเบื้องลึกของมนุษย์

2 ต้องเป็นเทพที่มนุษย์กราบไหว้บูชาอยู่แล้วจะได้สร้างความศรัทธาไม่ยาก

3 ได้รับการยกย่องว่า ซื่อสัตย์ กตัญญู น้ำมิตรเป็นเลิศ เพราะสิ่งเหล่านี้จะหายไปจากจิตใจมนุษย์

กวนอูตรง 3 ข้อ จึงได้รับการอัญเชิญให้เป็นมหาเทพ ด้วยเหตุนี้เครื่องทรงจึงเป็นแบบกษัตริย์”

เบื้องหน้าของเทพเจ้ากวนอู ประกอบไปด้วยบริวาร ได้แก่ **กวงเพ้ง** (หน้าขาว) บุตรและขุนพลที่รบคู่กับบิดา (กวนอู) จนสุดท้ายของชีวิต **จิวฉอง** (หน้าดำ) อดีตหัวหน้าโจรที่เลื่อมใสในน้ำใจของกวนอูจนกลายมาเป็นขุนพลข้างกาย

ศิลป์ในศาลเจ้ากวนอู ขอจบลงที่ตัวอักษรจีนที่กล่าวกันว่าเป็นศิลปะของการเขียนที่อาศัยสมาธิเป็นที่ตั้ง ซึ่งในศาลเจ้านี้มีด้วยกัน 2 ตัว ได้แก่

หงี คุณธรรมแห่งความกตัญญู

ตงฉิน คุณธรรมความเที่ยงตรง

สัญลักษณ์ของการบูชาคุณธรรมความซื่อสัตย์ ความกตัญญู น้ำใจรักญาติมิตรพวกพ้อง ของเทพเจ้ากวนอู

ศิลป์ในศาลเจ้าทำให้เราเข้าใจปรัชญาที่ซ่อนไว้ให้ขบคิด ♀

ประติมากรรมนูนต่ำเล่าเรื่องไซอิ๋ว

ประติมากรรมนูนต่ำเล่าเรื่องห้องสิน

เสือสัตว์ประจำทิศตะวันตก

อักษรจีน “ตงฉิน” คุณธรรมความเที่ยงตรง

อักษรจีน “หงี” คุณธรรมแห่งความกตัญญู

เยาวราชในภาพถ่าย

สีสันไชน่าทาวน์ หรือ เยาวราช ยังคงดึงดูดผู้คนให้เดินทางมาเยือนอยู่เสมอ **อีแวน โคเฮ็น** (Yvan Cohen) ช่างภาพชาวอังกฤษก็เป็นหนึ่งในนั้น

“การเดินทางเพื่อสัมผัสย่านไชน่าทาวน์คือการผจญภัยของผม เป็นเหมือนการสืบเสาะค้นหาส่วนหนึ่งของกรุงเทพฯ ด้วยภาพที่ยังคงสะท้อนเรื่องเล่าและเรื่องราวพร้อมประวัติศาสตร์อันเปี่ยมด้วยวัฒนธรรม และเป็นบ้านของผู้คนในกรุงเทพฯ ที่ยังเต็มไปด้วยชุมชนต่างๆ ที่มีสีสันและมีชีวิตชีวา

ผมเริ่มต้นด้วยความตื่นเต้นและหลงใหลในแสง เงา และชีวิตที่เป็นเสมือนโลกแห่งละครของย่านไชน่าทาวน์ ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลากว่าทศวรรษ จนกลายเป็นเหมือนความผูกพันและเป็นหน้าที่อย่างหนึ่งที่ผมอยากรักษาความทรงจำของชุมชนย่านนี้ ก่อนที่จะถูกลบเลือนกลืนหายไปกับการเปลี่ยนแปลงของกาลเวลาที่คืบคลานเข้ามาทุกทีๆ”

อีแวน โคเฮ็น กล่าวถึงการผจญภัยที่มีกล้องถ่ายรูปเป็นอุปกรณ์คู่กายจนกลายเป็นที่มาของนิทรรศการภาพถ่าย **CHINATOWN Photo Exhibition by Yvan Cohen** ที่จัดแสดงให้ชมกันระหว่างวันนี้ -31 มีนาคม ที่ RCB Photographer's Gallery ชั้น 2 ศูนย์การค้าริเวอร์ ซิตี้ แบงค็อก

นิทรรศการจัดแสดงผลงานภาพถ่ายกว่า 20 ภาพ ในมุมมองแปลกตาที่ดูเหมือนว่าจะนำเราลัดเลาะไปสัมผัสกับเยาวราชในมุมที่หลายคนไม่เคยเห็นมาก่อน ♀

กรุงเทพธุรกิจ
ผ่านตา มาตรึงใจ
พิบูลศักดิ์ ละครพล Pibulsak2012@gmail.com

ใช่ว่าฝันสีขาวฟ้าจะลาลับ

เมฆสีขาวเอ่ยคำอำลาภู
ถึงฤดูหนาวหน้ากลับมาใหม่
มาลอยล่องฟ่องฟ้าห่มป่าไพร
ทาบเงาครามหวามให้หาดทรายทอง
ลาไปพร้อมใบไม้สีส้มสุก
สลัดใบไล่ทุกข์ผลิใบผ่อง
ระบัดเรียวเขียวไพลให้ชวนมอง
ตัดส้มเหลืองเรืองรองงิ้ว ทองกวาว
ริมถนนรนแคมแย้มสีสัน
กุมภาพันธ์ ฝ้ายคำร่า (ตาเบ)บูญ่าขาว
บ้างออก”โอลด์โรส”พรม ชมพูพราว
วางบัตรเชิญเจ้าสาวฤดูร้อน
เมฆสีขาวเลือนหายไปจากตา
ใช่ว่าฝันสีขาว-ฟ้า จะลาก่อน
โลกมีหวัง ที่มวลเราเฝ้าอวยพร
เลิกเร่งรอนผลาญเผาป่าฆ่าโลกเกรียม

๑๔/๐๒/๒๕๖๒

ชื่อภาพ : ใบไม้ร่วง
สถานที่ : บ้านทุ่งดาว แม่ใจ พะเยา
เทคนิค : สีน้ำบนกระดาษสา
ขนาด : ๒๕ x ๓๕ เซนติเมตร

กรุงเทพธุรกิจ
หน้าต่าง งานศิลป์
needpin@hotmail.com

20 ปี นิพนธ์ ผริตะโกมล

วันนี้ - 24 มี.ค. **พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ หอศิลป** จัดแสดงนิทรรศการ **20 ปี การจากไป อาจารย์นิพนธ์ ผริตะโกมล**

นิพนธ์ ผริตะโกมล เป็นนักศึกษา รุ่นที่ 10 (พ.ศ.2496) ในสาขาจิตรกรรม คณะจิตรกรรม ประติมากรรมและภาพพิมพ์ ม.ศิลปากร ซึ่งขณะนั้นอำนวยการสอนโดย **ศ.ศิลป์ พีระศรี**

นอกจากเป็นอาจารย์ประจำคณะมัณฑนศิลป์ ม.ศิลปากรแล้ว ยังเป็นศิลปินในยุคบุกเบิกงานศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทย โดยเฉพาะการสร้างสรรค์งานจิตรกรรมในแนวทางคิวบิสก์(Cubism) และนามธรรม (Abstract)

ศ.ศิลป์ พีระศรี ได้เคยวิจารณ์ทักษะอันโดดเด่นในการใช้สี ในงานจิตรกรรมของอ.นิพนธ์ไว้อย่างน่าสนใจว่า “สีเขาพิเศษ สีเขามีเรื่องไม่เหมือนใคร ดังนั้นเมื่อผลงานเขียนของเขาเสร็จแล้ว เนื้อหาจะเป็นเรื่องใดก็ได้ แต่ในขบวนของสีที่ผสมผสานลงในภาพจะเห็นความรู้สึกซับซ้อน มีรสชาติดึงดูดอารมณ์ แม้ระยะเริ่มจะใช้สีสดใสร้อนแรง แต่เมื่อเสร็จแล้วมองดูทั้งภาพจะเห็นความซับซ้อนประสานสัมพันธ์กันของสีไปทั้งภาพ ไม่ว่าจะใช้โทนสีไหนก็ตาม”

นิทรรศการ 20 ปี การจากไป อาจารย์นิพนธ์ ผริตะโกมล รวบรวมนำเอาผลงานจิตรกรรมที่อ.นิพนธ์สร้างสรรค์ไว้ในรอบระยะเวลากว่า 60 ปี จัดแสดงที่ห้องอเนกประสงค์ พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ หอศิลป พุธ-อาทิตย์ เวลา 09.00-16.00 น.

เฮง เฮง เฮง

วันนี้ - 28 ก.พ. **YuYuan Art & Antique** และ **LHONG 1919** จัดแสดงนิทรรศการ **เฮง เฮง เฮง** นำความเป็นสิริมงคลมาเสนอในรูปแบบของจิตรกรรมร่วมสมัย ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวของศิลปิน **ชลัช ฉวีสุข** ด้วยเทคนิคการใช้สีที่จัดจ้านทรงพลัง และการนำรูปแบบของศิลปะแบบกึ่งนามธรรมมาผสมผสานกับแนวคิดความเชื่อความศรัทธาได้อย่างลงตัว

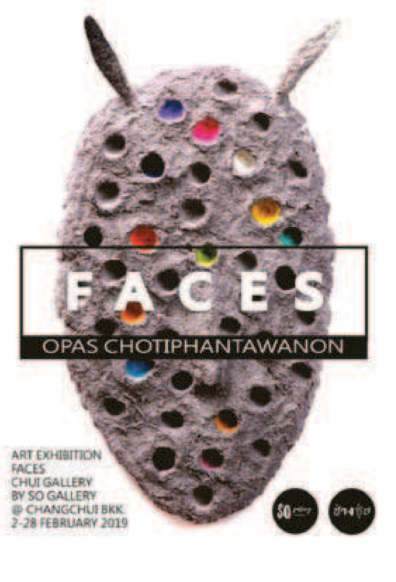
จัดแสดงให้ชมทุกวัน ตั้งแต่เวลา 09.00-20.00 น.

FACES

วันนี้ -28 ก.พ. **ช่างชุ่ยแกลลอรี by So Gallery @ChangChui** จัดแสดงนิทรรศการ **FACES** โดย **โอภาส โชติพันธวานนท์**

นิทรรศการ จัดแสดงผลงานที่สื่อถึงอารมณ์ ความรู้สึก และประสบการณ์ต่างๆ ผ่านใบหน้า ในหลากหลายรูปแบบ ทั้งผลงานจิตรกรรมและสื่อผสม

เปิดให้ชมทุกวันเว้นวันพุธ เวลา 16.00-22.00 น. วันเสาร์-อาทิตย์ 13.00-22.00 น.



วิถีชีวิต วิจิตรปลายพู่กัน

วันนี้ - 26 ก.พ.ห้องนิทรรศการหมุนเวียน ชั้น1 อาคารพิพิธภัณฑ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จัดแสดงนิทรรศการ **วิถีชีวิต วิจิตรปลายพู่กัน** : Life in Brush Strokes โดย **ทวิทักษ์ กิจจานุกิจ**

“อักษรจีนเป็นอักษรที่ใช้ระบบการเขียนแสดงความหมายที่มีประวัติศาสตร์ยาวนานหลายพันปี เดิมทีมีรากเหง้ามาจากอักษรภาพ และต่อมาได้ผันแปรไปตามกาลเวลา ทำให้กลายเป็นอักษรภาพที่มิใช่ภาพวาดอีกต่อไป ด้วยลักษณะเด่นดังกล่าวผนวกเข้ากับความอ่อนละมุนของพู่กัน ก่อกำเนิดศาสตร์แขนงหนึ่งที่มีวิวัฒนาการมาพร้อมกัน และเป็นชนวนต้นเหตุกระตุ้นให้เกิดพัฒนาการเพื่อความสะดวกและความสวยงามของอักษร ศาสตร์ดังกล่าวนั้นก็คือ ซูฝ่า

ด้วยประการฉะนี้ ซูฝ่าจึงถือเป็นวิชาที่ล้ำค่าทั้งด้านศาสตร์และศิลป์ อีกทั้งยังสามารถผสมผสานกับศิลปะร่วมสมัยได้อย่างหลากหลายและลงตัว จึงเป็นแรงบันดาลใจให้ข้าพเจ้าดำริจะจัดนิทรรศการภาพอักษรครั้งนี้ขึ้น โดยจะนำเสนอภาพอักษรซึ่งมีทั้งการเขียนปรัชญาวาทเตือนใจ กวีนิพนธ์ และความเรียงที่สอดแทรกด้วยเรื่องราวประจำวัน อันเป็นการแสดงให้เห็นว่าซูฝ่าเป็นสิ่งที่กลมกลืนกับวิถีชีวิตของเราอย่างแยกไม่ออก

ข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่านิทรรศการครั้งนี้จะสามารถทำให้ผู้ชมทุกท่านดื่มด่ำไปกับเสน่ห์ความงามของอักษรจีน รู้จักผสานรอยต่อระหว่างเก่ากับใหม่ให้ลงตัว เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาและพัฒนาต่อไปในอนาคต” **ทวิทักษ์ กิจจานุกิจ** กล่าวถึงแนวคิดในนิทรรศการครั้งนี้

เปิดให้เข้า จันทร์-ศุกร์ เวลา 09.00-16.30 น. ♀

แกงรัญจวน เวียงจันทน์

‘มิ้ม-รัตนาภรณ์’

หมูหวานนัดกับนักแสดงสาวช่อง 8 **มิ้ม–รัตนาภรณ์ กลิ่นกุหลาบหิรัญ** ที่กำลังมีผลงานละครเรื่องใหม่ **มัจจุราชฮอลิเดย์**ละครแนวโรแมนติก-คอมเมดี้ แฟนตาซี วันนี้เรานัดกันที่ **ร้านคอหมูพระราม 5** เพราะว่าที่นี่มี **แกงรัญจวน** ที่เธอโปรด

“พูดถึงแกงรัญจวนก่อนหน้านี้เคยกินแล้วชอบ แต่เป็นรัญจวนเฉยๆ ที่นี่เขามีคำว่าเวียงจันทน์ด้วย เพราะเป็นสูตรน้ำพริกปลาร้าของทางร้าน หมูที่ใช้ก็ต่างจากร้านอื่นด้วยเพราะเป็นหมูตุ๋น ซึ่งร้านอื่นจะใช้เนื้อหมูธรรมดา แกงนี้เหมือนเอาน้ำพริกมาเติมน้ำซุปเป็นแกงแซบร้อนๆ ที่บ้านเป็นคนต่างจังหวัด (ระยอง) จะมีน้ำพริกปลาทู ผักสด ติดสำรับไว้เสมอ เราเองก็ทำอาหารเมนูง่ายๆ ถ้าเป็นแกงก็จะเป็นต้มยำ แกงส้มง่ายๆ ที่มีน้ำพริกอยู่แล้ว ชอบทานกับข้าวที่มีรสเผ็ดร้อนจัดจ้าน ระยองก็จะมีอาหารท้องถิ่น **หมูชะมวง**”

น้ำพริกเครื่องแกงก็มี ข่า กระเทียม พริก หัวหอม กะปิ ทุกอย่างต้องนำไปปิ้งไฟให้หอมก่อน แล้วค่อยนำมาโขลกรวมกัน หรือนำมาปั่น จากนั้นนำไปผัดให้หอม ใส่หมู และใบชะมวง เติมน้ำลงไปเคี่ยวนิดหน่อย

“ส่วนใหญ่เขาจะใช้หมูติดมัน แต่ที่บ้านจะใช้กระดูกอ่อน หรือซี่โครง พอตุ๋นเสร็จก็จะเปื่อยๆ กำลังดีมันไม่เยอะเกินไป ใบชะมวงก็จะมีตลอดทั้งปี ที่บ้านปลูกไว้ เวลาจะแกงก็ไปตัดยอดอ่อนๆ เวลาจะแกงก็ใช้นิดเดียว ไม่ได้ใช้เยอะ รสชาติของใบชะมวงจะเปรี้ยวๆ พอแกงออกมาแล้ว รสชาติก็จะออกหวานๆ เปรี้ยวๆ ทางภาคตะวันออกจะชอบทานรสนี้

ส่วนตัวแล้วทำอาหารเช้าทานเองทุกวัน แต่เป็นอาหารง่ายๆ ไข่ ไส้กรอก ขนมปัง ถ้าวันไหนว่างๆ ไม่ได้ออกกองก็จะทำกับข้าวทานเอง แต่ช่วงนี้ต้องลดน้ำหนักก็จะทำสลัด เบื่อสลัดก็จะเอาผักไปต้มเป็นสุกี้ มีหมู มีวุ้นเส้น น้ำจิ้มก็เลือกซื้อมาแบบโซเดียมต่ำๆ จะได้ไม่บวมน้ำ และดีต่อสุขภาพ แต่เป็นคนที่ชอบทานขนมไทยมาก เช่นสาคูเปียก สาคูไส้หมู อะไรที่เป็นสาคูชอบหมดเลย”

สาวมิ้ม เรียนจบปริญญาตรีด้านแพทย์แผนตะวันออก จากมหาวิทยาลัยรังสิต ระหว่างเรียนเธอชอบเดินสายขึ้นเวทีประกวด พอเรียนจบไปสมัครเป็นนักแสดงหน้าใหม่เอ็กแซ็กท์ ได้เล่นซีรีส์สงครามนางงาม และได้เป็นนักแสดงรับเชิญละครเรื่องเงาอโศก 1 ตอน จากนั้นย้ายสังกัดมาอยู่ช่อง 8 รับงานล้นหลาม

ส่วนวิชาแพทย์แผนไทยที่ได้เรียนมาส่วนใหญ่นำมาใช้กับตัวเอง ดูแลคนในครอบครัว ที่เลือกเรียนเพราะเป็นคนรักสวยรักงาม ชอบเรื่องของเครื่องสำอาง มีวิชาคอสเมติกอยู่ในนั้นจึงตัดสินใจเรียนพอจบมาจึงเป็นอะไรที่คิดถูกแล้วเพราะนำความรู้เหล่านั้นมาดูแลคุณพ่อคุณแม่ได้ด้วย

น้องมิ้มพูดถึง “แกงรัญจวน” ถ้วยนี้ว่ามีสมุนไพรเยอะดี ล้วนมีประโยชน์เช่นช่วยขับลม แก้ท้องอืดท้องเฟ้อ พริกช่วยลดคอเลสเตอรอลในเส้นเลือด ส่วน “ใบชะมวง” ที่บ้านเธอมีฤทธิ์ช่วยละลายเสมหะ สำรับไทยมีสมุนไพรดีๆ ทานทุกวันสุขภาพแข็งแรง

ท้ายนี้ขอฝากผลงานที่ใกล้จะออกอากาศเต็มที่ กับบทของ “ดาว” ในเรื่อง มัจจุราชฮอลิเดย์ เตรียมออกอากาศทางช่อง 8 (กดช่อง 27)

กรุงเทพธุรกิจ @fame
เรื่อง : หมูหวานชวนชิม
ภาพ : รชานนท์ อินทรักษา

แกงรัญจวนเวียงจันทน์

ส่วนผสม :

1. หมูตุ๋น
2. น้ำพริกปลาร้า (นำหอมแดง ข่า กระเทียม พริก น้ำตาล น้ำปลา น้ำมะนาว น้ำปลาร้าโขลกหรือปั่นรวมกัน)
3. หอมแดงต้มสุก
4. ตะไคร้ซอย
5. ใบแมงลัก
6. พริกขี้หนูบุบ
7. น้ำปลา

วิธีทำ :

1. ตั้งน้ำเปล่าพอเดือดใส่ตะไคร้ซอยลงไป ตามด้วยหอมแดง และหมูตุ๋น
2. พอเดือดอีกทีใส่น้ำพริกปลาร้า ปรุงรสด้วยน้ำปลา
3. ใส่พริกขี้หนูบุบ และใบแมงลักลงไปคนๆ ชิมรสให้มีรสเปรี้ยว เค็ม เผ็ด ตักใส่ถ้วยพร้อมเสิร์ฟ

ชูครีมรสลิ้นจี่กุหลาบ ร้าน Pick a choux

เฮียให้ ข้าวผัดโคตรปู

Strawberry Marble Latte with Rainbow bubble ร้าน Brown Cafe

งานรวมร้านอาหาร

ที่คนพูดถึง

กรุงเทพธุรกิจ @dress
เรื่อง : วลัญช์ สุภากร walan@nationgroup.com
ภาพ : ชนาภา ณรงค์ทิพย์

เพื่อต้อนรับนักชิมทุกแนว **พารากอน ฟู้ดฮอลล์** ร่วมกับเพจรีวิวอาหารและคาเฟ่ **ถนัดชิม** ร่วมกันจัดงาน **Trendy Foodie by Paragon FoodHall x Thanudchim** รวบรวมที่สุดของร้านดังที่ได้รับการพูดถึงมากที่สุดแห่งปี 2018 เปิดร้านในลักษณะ Pop-Up Store พร้อมเสิร์ฟเมนูฮิต

ร้านในดวงใจนักชิมที่มาร่วมงาน อาทิ **ขนมจีน 7 สี บ้านจันทิมา** ร้านขนมจีนเจ้าดังจากจังหวัดปทุมธานี ขนมจีนเส้นสด 7 สีจากธรรมชาติ มาพร้อมกับความหลากหลายของน้ำยาสูตรลับเฉพาะ 7 ชนิด ได้แก่ น้ำยาแกงเขียวหวาน น้ำยากะทิ น้ำยาน้ำพริก น้ำเงี้ยว แกงไตปลา น้ำยาป่า และน้ำยาปักษ์ใต้

ร้านข้าวแกงกะหรี่รสชาติจัดจ้านได้แรงบันดาลใจมาจากคาแรคเตอร์ของ Freddie Mercury นักร้องนำวงร็อคระดับโลก ‘ควีน’ โดยมีนามสกุลพ้องเสียงกับความตั้งใจในการขายข้าวแกงกะหรี่ จึงกลายเป็น **Freddie Ricecurry** (เฟรดดี้ ไรซ์เคอร์รี่) โดดเด่นตรงเป็นเมนูข้าวแกงกะหรี่ฟิวชั่นที่ผสานเอาเอกลักษณ์ของข้าวแกงกะหรี่ญี่ปุ่นแท้มาปรับรสชาติให้จัดจ้านเหมาะกับคนไทย พร้อมครีเอทเมนูแปลกใหม่อย่างที่ไม่เคยชิมที่ไหนมาก่อน **ข้าวแกงกะหรี่หมูกรอบผัดพริกเกลือ** โดยเสิร์ฟน้ำแกงกะหรี่คู่กับหมูกรอบที่ผัดพริกเกลืออย่างเผ็ดร้อน ร่วมด้วยเมนูสุดครีเอท ได้แก่ We Will Pork You ข้าวแกงกะหรี่คอหมูย่าง, ข้าวแกงกะหรี่ผัดเผ็ดเนื้อโคขุน รวมถึงเมนูคลาสสิก ข้าวแกงกะหรี่หมูชุบเกล็ดขนมปังทอด

เนื้อทอดสายพันธุ์ไทยที่หมักด้วยสูตรลับฉบับ **หมาป่าล่าเนื้อ** ชวนลองเมนูซิกเนเจอร์ Fullmoon Set ประกอบด้วยเนื้อไทยคุณภาพดีหมักแล้วนำไปตากครึ่งแดดจนได้อัตลักษณ์ทางรสชาติที่จะทำให้ลืมเนื้อเหนียวๆ ที่เคยเคี้ยวมาทั้งชีวิต รวมถึงสันคอหมูหมักด้วยสูตรลับ 30 ปีจากเยาวราช เสิร์ฟพร้อมแจ่วปลาร้าสุดแซ่บ กินคู่ข้าวเหนียวร้อนๆ พร้อมผักดองออร์แกนิค

ขนมจีน 7 สี บ้านจันทิมา

บ้านน้ำพริกข้าวสวย ณ พระนคร

ข้าวผัดโคตรปู ร้านเฮียให้ ด้วยจุดเริ่มต้นของความตั้งใจทำข้าวผัดปูที่ดีที่สุด ใช้วัตถุดิบเป็นอาหารทะเลสดจากสุราษฎร์ธานีทั้งปูและกั้งเกรดพรีเมี่ยม เน้นใส่เนื้อปูแบบเต็มๆ ยังมีเมนูเด็ด **ข้าวไข่ข้นโคตรกรรเชียง, ข้าวไข่ข้นโคตรกั้ง, ข้าวราดกั้งกระเทียม** และ **กุ้งเผา**

เมนูอินดี้ **เบตง บัน** (ซาลาเปาหมูย่าง) ต้นตำรับจากหาดใหญ่แห่งร้าน **จงติ่มซำ** เลือกใช้เนื้อหมูส่วนสันคอที่มีความนุ่มนำไปย่างไฟอ่อนๆ จนหอม คลุกเคล้าด้วยซอสสูตรพิเศษ

ฮ่อยจ๊อ กรรเชียงปูเนื้อแน่นจาก **พรทิภา ฮ่อยจ๊อ**, เมนูกะเพราสุดครีเอทที่จะเปลี่ยนมุมมองของกะเพราธรรมดาให้พิเศษกว่าที่เคยของร้าน ‘**EASYbuddy,** เมนูข้าวคลุกพริกเกลือ เมนูยอดนิยมของคนรักน้ำพริกจาก **บ้านน้ำพริกข้าวสวย ณ พระนคร** ด้วยน้ำพริกสูตรลับเฉพาะส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่นกว่า 70 ปี

ข้าวแกงกะหรี่หมูกรอบพริกเกลือ ร้าน Freddie Ricecurry

สำหรับนักชิมสายหวาน ก็มีขนมให้เลือกหลายร้าน อาทิ **ชานมไข่มุก Brown Sugar** เมนูซิกเนเจอร์จาก **บราวน์คาเฟ่** ร้านคาเฟ่ขนมสุดชิคจากเชียงใหม่ นำเมนูชานมไข่มุกที่โดดเด่นด้วยไข่มุกสูตรพิเศษของทางร้าน อาทิ ไข่มุกเคี่ยวน้ำผึ้ง ไข่มุกเคี่ยวน้ำตาลทรายแดง รสชาติกลมกล่อม กลิ่นหอมละมุน เนื้อสัมผัสนุ่มลิ้นที่สายชาไข่มุกพลาดไม่ได้ พร้อมชวนลองเมนูใหม่สุดน่ารักรับวาเลนไทน์ **สตรอว์เบอร์รี่ มาร์เบิล ลาเต้ ไข่มุกเรนโบว์**

ชูครีมไส้ทะลักที่สร้างปรากฏการณ์ต่อแถวให้กลับมาอีกครั้งจากร้าน **พิค อะ ชู (Pick A Choux)** ชูครีมไส้ล้นทะลักห่อด้วยแป้งบางกรอบ ไฮไลต์เอ็กซ์คลูซีฟเฉพาะงานนี้เท่านั้นกับ **ชูครีมทรัฟเฟิล** (จำกัด 100 ชิ้น/วัน) ส่วนผสมหลักของเห็ดทรัฟเฟิลอิตาลีหอมสะกดใจ ผสานความนุ่มของครีมและแป้งบางกรอบ นอกจากนี้ยังมีรสชาติยอดนิยม **วานิลลา, ไข่เค็ม, ชานมไข่มุก, มันม่วง** และ **ลิ้นจี่กุหลาบ** รสชาติพิเศษเฉพาะเดือนกุมภาพันธ์นี้เท่านั้น

ร้าน **ซีน บีเคเค (Seen BKK)** คาเฟ่ในสวนแนวอังกฤษที่เน้นเสิร์ฟขนมสไตล์ฝรั่งเศสโดยเชฟชาวฟิลิปปินส์ที่เก็บเกี่ยวประสบการณ์จากเมืองน้ำหอม เมนูยอดฮิตติดเทรนด์ ขนมปังช็อกโกเลอะ, ครัวซองต์รสต่างๆ นอกจากมีความโดดเด่นที่รสชาติและเนื้อสัมผัสหลากหลาย หน้าตาขนมทุกชิ้นยังสวยงาม พร้อมเครื่องดื่ม **Matcha Bomb** ที่สร้างกระแสทอล์ค ออฟ เดอะ ทาวน์ มาแล้ว

ร้าน **คินุโดนัท (Kinu Donut)** โดนัทคินุออริจินอล เนื้อนุ่มละลายในปาก ด้วยสโลแกน Melt In Your Mouth Donut ใช้วัตถุดิบเป็นเนยสดอย่างดีจากฝรั่งเศส และนมนิวซีแลนด์

ร้าน **เขมชาติ** ร้านขนมไทยตำรับชาววังที่ใส่ใจในทุกรายละเอียด พร้อมเสิร์ฟ **ขนมต้ม** ตำรับไทยโบราณรสละมุน, ร้าน **Cha Bar** ชานมที่พัฒนาสูตรเพื่อสุขภาพสามารถดื่มได้ทุกวัน กับเมนูไฮไลต์ **Classic Milk Cha with Riceberry Boba** และร้าน **เดอะ โวลคาโน่** ร้านขนมปังนมสดสไตล์ญี่ปุ่นจากเชียงใหม่ มาพร้อมแมนูยอดฮิต **Pocket Cheese Toast** หรือขนมปังชีสยืด

งานเริ่มแล้วตั้งแต่วันนี้-4 มีนาคมที่ พารากอน ฟู้ดฮอลล์ ชั้น G พารากอน ดีพาร์ทเม้นต์สโตร์

เตรียมท้องให้ว่างไว้แล้วค่อยไปงาน

คินุโดนัท

กรุงเทพธุรกิจ
t@ note
วลัญช์
walan@nationgroup.com

●● 13-21 ก.พ. **Royal Project Strawberry Festival 2019** งานจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไฮไลต์โครงการหลวง สตรอว์เบอร์รีสดสายพันธุ์พระราชทาน 80, ของดีของอร่อย ผักและผลไม้สดเมืองหนาว ดอกไม้แห้ง ผลิตภัณฑ์ดอยคำ กลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูป ณ ลานกิจกรรม ชั้น 1 เซ็นทรัลพลาซา ชลบุรี ซื้อสินค้าภายในโซนพลาซา ครบ 1,500 บาท รับฟรี 'สตรอว์เบอร์รีพันธุ์พระราชทาน 80' จำนวน 1 แพ็ค

งาน Royal Project Strawberry Festival 2019

●● 17-24 ก.พ. **เท็กซัส ชิคเก้น** ฉลองตรุษจีนด้วยเมนูใหม่ข้าวไก่ทอดราดซอสไชนีสบาร์บีคิวสีแดงแรงฤทธิ์ **ข้าวไก่ทอดเฮงเฮง** 65 บาท, **ชุดข้าวไก่ทอดเฮงเฮง** 79 บาท (ข้าวไก่ทอดเฮง เฮง + เครื่องดื่มรีฟิล), **ชุดข้าวไก่ทอดเฮงเฮง พลัส** 109 บาท(ข้าวไก่ทอดเฮง เฮง + ไก่ทอด 1 ชิ้น + เครื่องดื่มรีฟิล) ที่ร้าน Texas Chicken ทั่วประเทศ FB/texaschickenthailand

เครื่องดื่ม โคลด์ โฟม คราฟท์ สตาร์บัคส์

●● 17-25 ก.พ. **สตาร์บัคส์** นำเสนอนวัตกรรมโคลด์ โฟม คราฟท์ (Cold Foam Craft) ท็อปปิ้งฟองนมนุ่มทำจากนมพร่องมันเนยแต่ยังคงรสชาติเข้มข้น สองเมนูใหม่ **ทีวาน่า แมงโก้ แพชชั่น ฟรุ้ต โคลด์ โฟม เชคเก้น ไอซ์ แบล็ค ที** เครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของชาดำท็อปด้วยโคลด์โฟมรสมะม่วงและเสาวรส และ **มัทฉะ โคลด์ โฟม ไอซ์ อเมริกาโน่** กาแฟดำซับซ้อนด้วยรสชาติโคลด์โฟมชาเขียวเข้มข้น ณ ร้านสตาร์บัคส์ทั่วประเทศ

●● 17-28 ก.พ. ร้านอาหารญี่ปุ่น **ZEN** จัดโปรโมชั่นลด 20% สำหรับ Sharing Menu ที่สามารถรับประทานร่วมกันได้หลายคน จากราคาปกติ 850 บาท เหลือ 680 บาท อาทิ **ซาชิมิ โทคุเซ็น** เมนูรวมปลาดิบ 6 ชนิด (มากุโร่ ฮามาจิ แซลมอน หอยปีกนก ชิเมะซาบะ หมึกยักษ์), **ดับเบิลแพลตเตอร์ ซูชิ** ประกอบด้วยข้าวปั้นแซลมอนสดและแซลมอนเบิร์น อานาโงะซอสสูตรพิเศษ, **ซูเปอร์เบนโตะ** อิ่มเป็นเซตในราคาเริ่มต้น 180 บาท อาทิ ชุดเบนโตะไก่เทริ มาพร้อมแซลมอนซูชิท็อปไข่กุ้ง ข้าวญี่ปุ่น กิมจิ ไข่หวาน ปูอัด ซุปมิโซะ, ชุดเบนโตะซาบะเทริยากิ ชุดเบนโตะหมูทงคัดสึ ชุดเบนโตะแซลมอนเทริยากิ

●● 17-28 ก.พ. **ซิซซ์เล่อร์** (Sizzler) ต้อนรับวาเลนไทน์ด้วยเซตเมนูพิเศษ **Season of Love** ได้แก่ เซตปลาแซลมอนและกุ้งย่าง ซอสฟักทองโรยหน้าด้วยแครนเบอร์รี และสตรอว์เบอร์รีโครงการหลวง เสิร์ฟคู่กับชากลิ่นกุหลาบ และของหวานสตรอว์เบอร์รี ดีไลท์ พร้อมสลัดบาร์ปลอดสารพิษ ในราคา 649 บาท รับรูปภาพโพลารอยด์และกรอบรูปน่ารักที่ซิซซ์เล่อร์ทุกสาขา

เซตเมนูพิเศษ Season of Love

●● 17 ก.พ.-31 มี.ค. **ชาบูชิ** (Shabushi By OISHI) เพิ่ม 2 เมนูพิเศษใหม่ **แซลมอน** เนื้อแน่นเข้าคู่กันกับน้ำซุปสูตรพิเศษ **ซุปมิโซะ** รสชาติเข้มข้น เค็มนิดหวานหน่อย ที่ชาบูชิทุกสาขา www.oishifood.com

●● 20-22 ก.พ. **From Farm to table** งานจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าเนื้อสัตว์แปรรูปที่มีคุณภาพจากผู้ประกอบการและเกษตรกรผู้เลี้ยงปศุสัตว์โดยตรง ณ อาคารยูไนเต็ดเซ็นเตอร์ สีลม 08.00-19.00 น.

●● 21-24 ก.พ. **ครัวคุณต๋อย Expo Season 4** การออกบูธร้านอาหารชื่อดัง 200 ร้าน สาธิตทำขนมไทยชั้นประณีต อาทิ ขนมอาลัวสดร้อยมาลัย แกะสลักแต่งจาน นิทรรศการความแตกต่างระหว่างอาหารไทยฟิวชั่น อาหารไทยโมเดิร์น อาหารไทยร่วมสมัย, การแสดงต้นกำเนิดขนมไทยโบราณ-ที่มาชื่อขนมแต่ละชนิด สอนการนำวัตถุดิบพื้นถิ่นมาทำเป็นเมนูนวัตกรรมใหม่ขายได้-ส่งออกได้ เมนูหายากและวัตถุดิบสุดพิเศษจากทั่วประเทศ ณ อิมแพ็ค ฟอรัม ฮอลล์ 4 เมืองทองธานี 10.00-21.00 น.

พาโบล ชีส ที

●● **พาโบล** (Pablo) เซอร์ไพรส์สายชีสด้วยเมนูเครื่องดื่ม **Pablo Cheese Milk Tea** ชานมชีสไข่มุก (65 บาท) และ **Pablo Brown Sugar Milk Tea** ชานมไข่มุกน้ำตาลทรายแดง (65 บาท) 2 เมนูเครื่องดื่มที่นำชีสมาเป็นส่วนประกอบหลัก มีบริการที่ PABLO Cheese Tart ทุกสาขา วันนี้เป็นต้นไป

●● ได้ทำเลใหม่ถูกใจ **ชลิตา สาลีรัฐวิภาค** ขยายสาขาร้าน **ก๋วยเตี๋ยวเรือคุณใหม่** ไปเอาใจลูกค้าแถบสุขุมวิท 101 ณ อาคารใหม่เอี่ยมของ Whizdom 101 The Third Place (วิสซ์ดอม วัน-โอ-วัน เดอะ เทิร์ด เพลส) โซนท็อปส์ มาร์เก็ต ฟู้ดแอนด์ไวน์ ชั้น B2

●● ถูกเพื่อนๆ แซวมีความหลังอะไรกับ **ทาโก้ เบลล์ (Taco Bell)** ร้านอาหารกึ่งเม็กซิกันสไตล์ชื่อดังจากอเมริกาถึงนำเข้ามาเปิดสาขาแรกในไทย **เฉลิมชัย มหากิจศิริ** เฉลยว่าเป็นร้านที่ **คุณพ่อประยุทธ** กับ **คุณแม่สุวิมล มหากิจศิริ** นัดเดทกันเป็นครั้งแรกสมัยเอ๊าะๆ บุพเพสันนิวาสจะเป็นของคุณบ้างหรือเปล่าหมั่นแวะไปได้ที่เมอร์คิวรี่ วิลล์ แอท ชิดลม

เฉลิมชัย มหากิจศิริ

กรุงเทพธุรกิจ
t@ dining
คาเฟ่ เบลอ
aupan_s@yahoo.com

อาหารไทย
● วันนี้-30 มิ.ย. ห้องอาหารไทย **ศาลาทิพย์ แห่งโรงแรมแชงกรี–ลา กรุงเทพฯ** ภูมิใจนำเสนอ 3 เมนูกุ้งแม่น้ำสดใหม่ตัวโต รังสรรค์โดย เชฟญาณวิทย์ ธีรสมบูรณ์กุล ที่คัดสรรกุ้งแม่น้ำจากจังหวัดอยุธยา ปรุงหลากหลายเมนู เช่น กุ้งแม่น้ำผัดฉ่า, แสร้งว่ากุ้งแม่น้ำ, กุ้งแม่น้ำผัดพริกเกลือ เป็นต้น ราคาเริ่มต้น 2,200++บาท ต่อจาน โทร. 0 2236 7777 หรือ 0 2236 9952 อีเมล: restaurants.slbk@shangri-la.com

อาหารญี่ปุ่น
● วันนี้ถึงสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ ห้องอาหารญี่ปุ่น **คิสโสะ** ชั้น 8 **โรงแรม เดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท** แนะนำ "เมนูฤดูหนาว" ปรุงจากวัตถุดิบสดใหม่จากประเทศญี่ปุ่น มีอาทิ ปูยักษ์ฮอกไกโด, ปลาบุรี และปลาอามะได ปูยักษ์ฮอกไกโด ส่งตรงจากซับโปโร ฮอกไกโด ปรุงสไตล์ญี่ปุ่นอย่างปูหิมะและปูยักษ์คานินึ่งสาเก, ปูขน, ขาปูหม้อไฟน้ำใส ยังมีปลาบุรี ที่มีรสชาติอร่อยที่สุดในช่วงฤดูหนาว เนื่องจากจะผลิตไขมันออกมาสู้กับความหนาวเย็นมากกว่าช่วงฤดูอื่นๆ ปรุงเป็นปลาบุรีย่างเกลือ, ชาบูปลาบุรีเสิร์ฟในหม้อกระดาษ และปลาบุรีต้มซีอิ๊ว ส่วนปลาอามะได จัดอยู่ในตระกูลปลากะพงแดง เนื้อปลาสีชมพูรสชาติหวานอร่อย เมนูแนะนำได้แก่ ปลาหมักซอสมิโสะย่าง, ต้มซีอิ๊ว และเทมปุระ ให้บริการมื้อกลางวันและมื้อค่ำ โทร.0 2207 8000 อีเมล: kisso.bangkok@westin.com, www.kissojapaneserestaurant.com, FB:/ kissobangkok

นานาชาติ
● วันนี้ถึงสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ ห้องอาหาร **สการ์เล็ต ไวน์ บาร์ แอนด์ เรสเตอร์รองท์ โรงแรมพูลแมน จี สีลม** โดยเชฟซิลแวง รัวเย่ร์ แนะนำ "8 เมนูปูทะเลยักษ์" ได้แก่ เทอรีนปูทะเลยักษ์เสิร์ฟกับแครอทพริกหยวกแดงกงฟี หัวหอมและซอสเฟนเนล, ปูทะเลยักษ์รีมูเลดกับหัวคื่นช่ายบดและเจลลี่ครัสเตเชียน, ปูทะเลยักษ์ปรุงกับต้นกระเทียมและมะเขือเทศกับบร็อกโคลี่ และโชริโซซอสเวลูต์, ซุกกินีปูทะเลยักษ์คานเนลโลนี, ปูทะเลยักษ์ทั้งตัวต้มในไวน์แดงและน้ำซุปจากกระดูกวัว เสิร์ฟกับผักสดรวม และโฮมเมดพาสต้าปูทะเลยักษ์กับซอสจากหมึกดำและหอย ราคาเริ่มต้นที่ละ 460++บาท โทร.09 6860 7990 อีเมล: scarlettbkk@randblab.com, FB:/ Scarlettwinebarbangkok

● วันนี้-31 มี.ค. ห้องอาหาร **เรลเวย์ โรงแรมเซ็นทาราแกรนด์บีชรีสอร์ท และวิลลา หัวหิน** โดยเชฟสตีเฟ่น ฮอฟเฟอร์ แนะนำรสชาติที่ดีที่สุดจากวัตถุดิบแห่งท้องทะเลใน All About Lobster กับเมนูอะ ลา คาร์ท สำหรับมื้อค่ำทุกวันพุธถึงวันอาทิตย์ มีอาทิ ล็อบสเตอร์ คาร์ปาชิโอ แบบตะวันตก, สลัดซัคโคทาช (Succotash สลัดข้าวโพด ถั่วชนิดต่างๆ กับธัญพืช) ปรุงสไตล์เมดิเตอร์เรเนียน, ล็อบสเตอร์กับซอสมอร์เนย์ ฯลฯ ราคาเริ่มต้น 950++บาท โทร.0 3251 2021-38 อีเมล: chbr@chr.co.th

สตรอว์เบอร์รีมิลเฟย มณเฑียรเบเกอรี่

เทศกาลกุ้งแม่น้ำ ห้องอาหารศาลาทิพย์

ปูทะเลยักษ์ สการ์เล็ต ไวน์บาร์ฯ

เทศกาลล็อบสเตอร์ เซ็นทาราแกรนด์ฯ หัวหิน

อาหารเวียดนาม มิราเคิล แกรนด์ฯ

อิตาเลียนบุฟเฟ่ต์ แคนทารี เบย์ ระยอง

● ห้องอาหาร **เปรมประชากร โรงแรมมิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น** จัด "เทศกาลอาหารเวียดนาม" มีอาทิ เฝอ ปอเปี๊ยะสด กุ้งพันอ้อย แหนมเนือง ยำแหนมสดทรงเครื่อง หมูยอ ฯลฯ พร้อมอาหารบุฟเฟ่ต์นานาชาติ ทั้งอาหารไทย จีน ญี่ปุ่น ยุโรป ละเลียดความอร่อยหลากหลายสไตล์เวียดนามและอีกนานาสารพันทั้งไทย จีน ญี่ปุ่น ยุโรป และเมนูสารพันก๋วยเตี๋ยว ในบุฟเฟ่ต์มื้อเที่ยง 490 บาท มื้อเย็น 590 บาท โทร.0 2575 5599

● วันนี้-31 มี.ค. ห้องอาหาร **นัมเบอร์ 43 โรงแรมแคนทารี เบย์ ระยอง** แนะนำบุฟเฟ่ต์มื้อค่ำอาหารอิตาเลียน ทุกคืนวันพุธ เวลา 18.00-22.00 น. อาทิ พิซซ่าแป้งบางกรอบ พาสต้าเส้นสด สลัดบาร์ และของหวาน ราคาท่านละ 480 บาทสุทธิ เด็กอายุต่ำกว่า 12 ปี ครึ่งราคา สอบถามโทร.0 3880 4844, www.kantarycollection.com

● วันนี้-31 มี.ค. ห้องอาหาร **ปิกโกโล โรงแรมรอยัลปริ๊นเซส หลานหลวง** จัดเทศกาลกุ้งแม่น้ำ ปรุงสไตล์อิตาเลียน ได้แก่ กุ้งแม่น้ำเทอร์มิดอร์โรยมอซซาเรลล่าชีสอบ, สปาเกตตีกุ้งแม่น้ำผัดน้ำมันมะกอกกับซอสพริกกระเทียม (ราคา 577 บาทสุทธิ), กุ้งแม่น้ำย่างเสิร์ฟพร้อมริซอตโต้ล็อบสเตอร์ซอสเคี่ยวกับเครื่องเทศ (ราคา 577 บาทสุทธิ) และกุ้งแม่น้ำ 2 ตัว ย่างราดซอสเนยสมุนไพร (ราคา 1,154 บาทสุทธิ) ของหวานได้แก่ พานาคอตต้าชาไทยกับอัลมอนด์ (ราคา 142 บาทสุทธิ) ให้บริการมื้อกลางวันและมื้อค่ำ โทร.0 2281 3088 ต่อ 106

ของหวานจากสตรอว์เบอร์รี่ โรงแรมชาเทรียม ริเวอร์ไซด์

เบเกอรี
● ตลอดเดือน ก.พ. **มณเฑียรเบเกอรี่ โรงแรมมณเฑียร กรุงเทพ** ถนนสุรวงศ์ แนะนำสตรอว์เบอร์รี่มิลเฟย แป้งพัฟสลับชั้นกับครีมนุ่มๆ ท็อปด้วยสตรอว์เบอร์รี่สด และไอศกรีมสตรอว์เบอร์รี่ หวานหอม สอบถามโทร.0 2233 7060 ต่อ 5130

● ตลอดเดือน ก.พ. **ทรีตส์ กูร์เมต์ โรงแรมชาเทรียม ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ** โดยเชฟคงฤทธิ์ จินพละ แนะนำของหวานทำจากสตรอว์เบอร์รี่สด อาทิ สตรอว์เบอร์รี่ชีสเค้ก, สตรอว์เบอร์รี่โยเกิร์ตเค้ก, เค้กโรลชาเขียวกับชิ้นสตรอว์เบอร์รี่ และครีมไวท์ช็อกโกแลต, ทาร์ตสตรอว์เบอร์รี่และกริลล์ชอร์ตเค้กสอดไส้สตรอว์เบอร์รี่ และครีมมาสคาร์โปเน่ สอบถามโทร.0 2307 8888 ต่อ 1921 อีเมล: dining.chrb@chatrium.com

กุ้งแม่น้ำ ปริ๊นเซส หลานหลวง

ฤดูหนาว คิสโสะ

กรุงเทพธุรกิจ
t@ corner
มิสพี

แอบดูเมนูหวานๆ

ยังคงอยู่ในโหมดสีชมพูของวันวาเลนไทน์ รักของหวานก็ต้องไปกันให้สุด

มาหยุดกันที่ **House of Eden** คาเฟ่สีชมพูพีชที่ไม่ว่าใครหากได้เดินผ่านชั้น 2 สยามดิสคัฟเวอรี่ เป็นต้องหยุดด้วยความสะดุดตากับคาเฟ่สีหวานหอม ตกแต่งได้เย้ายวนสมกับสวนของอีเดน

มาดูกันว่าเดือนแห่งความรักนี้ทางร้านมีเมนูพิเศษที่จะมาเติมความหวานให้เพิ่มพูนกันอย่างสุดใจ เริ่มต้นกันที่เครื่องดื่ม **Rose Milk Frappe** แฟรบเป้รสชาติหวาน มัน ที่นอกจากความหอมของนมแล้วยังเติมกลิ่นสตรอว์เบอร์รี และกลิ่นดอกกุหลาบอ่อนๆ เข้าไปอีกนิด เรียกว่าจิบแล้วได้ทั้งความหวาน มัน และหอมไปพร้อมกันเลย

ตามด้วยเมนูของหวาน เป็น **Panna Cotta** ที่ไม่หวานเพราะเนื้อขนมมีรสส้ม ผสมกับสตรอว์เบอร์รีกีวี่ และบลูเบอร์รี่ ราดด้วยซอสสตรอว์เบอร์รีเข้มข้น จัดเป็นขนมหวานรสออกเปรี้ยวนำที่เป็นการเติมความสดชื่น

ถ้าอยากจะบอกรักใครแบบไม่เอ่ยปาก สั่ง **Love ya so matcha lava** มัทฉะลาวารสหวานกลิ่นหอมกำลังดี รับประทานคู่กับไอศกรีมและสตรอว์เบอร์รีสด รักเธอหมดใจแบบไม่ต้องพูดมาก (เจ็บคอ)

เมนูหวานๆ นี้มีให้รับประทานตลอดเดือนกุมภาพันธ์ คนมีความรักก็ยิ้มหวานกันตลอดเดือน

กรุงเทพธุรกิจ
@t drink
รวัชชัย เทพพิทักษ์
ttappitak@gmail.com

ชาโต มูตง ร็อธชิลด์
'ไวน์ครอบครัว' ที่เหนียวแน่น

Baron Nathaniel de Rothschild

Baron Philippe de Rothschild และลูกสาว

Baron Philippe ดูแลการผลิตในปี 1930

Baron Philippe ในมุมที่ไม่ค่อยมีใครเห็น

Baron Philippe ในวัยหนุ่ม ปี 1922

ชาโต มูตง ร็อธชิลด์ (Château Mouton Rothschild) เป็นน้องใหม่ในจำนวน 5 เสือของการจัดชั้นบอร์กโดซ์ 1855 (Bordeaux 1855 classification) เพราะก้าวขึ้นมาในปี 1973 หรือ 118 ปีนับแต่การจัดเกรด แต่เชื่อหรือไม่ว่าชาโต มูตง ร็อธชิลด์ เป็นชาโตเดียวเท่านั้นที่ครอบครัวผู้ก่อตั้งยังเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวจนถึงปัจจุบัน นับแต่การจัดชั้นดังกล่าวเป็นต้นมา นั่นคือตระกูล "ร็อธไชลด์ (Rothschild) ที่อีก 4 เสือ ถ้าไม่เปลี่ยนมือก็มีคนอื่นเข้ามาหุ้นด้วย..."

นั่นคือหนึ่งในสิ่งที่ทำให้ **ชาโต มูตง ร็อธชิลด์** ยิ่งใหญ่

ชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์ อยู่ในหมู่บ้านปูญาค อ.เมด็อก เมืองบอร์กโดซ์ ไปทางตะวันตกเฉียงเหนือประมาณ 50 กม. มีพื้นที่ในการปลูกองุ่น 203 เอเคอร์ ปลูกองุ่น 4 พันธุ์หลักคือกาแบร์เนต์ โซวีญยง (Cabernet Sauvignon) 77 เปอร์เซ็นต์ แมร์โลต์ (Merlot) 11 เปอร์เซ็นต์ กาแบร์เนต์ ฟรัง (Cabernet Franc) 10 เปอร์เซ็นต์ และเปติต์ แวร์กโดต์ (Petit Verdot) 2 เปอร์เซ็นต์

ชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์ กำเนิดในศตวรรษที่ 14 เดิมชื่อ **ชาโต บราน–มูตง** (Chateau Brane-Mouton) และบาฮรองนาธาเนียล เดอ ร็อธส์ไชลด์ (Baron Nathaniel de Rothschid) มหาเศรษฐี 1 ใน 10 ของฝรั่งเศส ได้ซื้อชาโตแห่งนี้ในปี 1853 และเปลี่ยนเป็นชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์ ตามตระกูล "ร็อธส์ไชลด์" (Rothschid) ของตัวเอง

ปี 1855 ชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์ ได้รับการประกาศให้เป็นกรองด์ ครูส์ชั้น 2 ตาม "บัญชีเมด็อก 1855" (Bordeaux Classification of the Medoc 1855) กระทั่งยุคของ**บาฮรอง ฟีลีป เดอ ร็อธส์ไชลด์** (Baron Philippe de Rothschild) หลานปู่ของบาฮรอง นาธาเนียล ต้องใช้เวลาพิสูจน์ต่อสู้ถึง 118 ปี ชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์ จึงได้รับการเลื่อนชั้นขึ้นมาชั้น 1 ในปี 1973

บาฮรอง ฟีลีป เดอ ร็อธส์ไชลด์ เป็นตำนานหน้าหนึ่งของชาโต มูตง ร็อธชิลด์ จากเด็กหนุ่มที่ชอบการแข่งรถ ชอบศิลปะ และโรงละครยุคใหม่ ต้องมารับหน้าที่ใหญ่ในวัยเพียง 20 ปี เรื่องราวที่เป็น "ที่ 1" เกิดขึ้นในสมัยท่านบาฮรอง อย่างน้อยก็ 2-3 อย่าง นอกจากได้รับการเลื่อนชั้นในปี 1973 ดังกล่าวแล้ว ท่านยังเป็นคนแรกที่ใช้คำว่า **Mis en bouteille au chateau** ลงบนฉลากข้างขวด แปลว่า "บรรจุขวดที่ชาโต" เพื่อยืนยันว่า "ไวน์ขวดนี้ถูกบรรจุในที่เดียวกับแหล่งผลิต" ไม่ใช่ถูกบรรจุในโกดังของพ่อค้าไวน์ อีกอย่างหนึ่งคือการระบุ "จำนวนขวด" ลงในฉลากทั้งขวดปกติ ขนาดครึ่งของขวดปกติ และขนาดแม็กนั่ม ที่ผลิตได้ในแต่ละวินเทจ

สิ่งที่ทำให้โลกรู้จักชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์ ก็คือ **ฉลากศิลปะ** (Artist Label) ที่ท่านบาฮรอง เชิญศิลปินมาออกแบบฉลาก ที่เริ่มเอาจริงเอาจังตั้งแต่ปี 1945 เป็นต้นมา เพราะท่านชอบงานศิลปะ ศิลปินดังกล่าวค่าตัวระดับร้อยล้านพันล้าน ได้ค่าตอบแทนเป็นไวน์วินเทจที่ออกแบบ 5 ลัง และเลือกอีก 5 ลังจากเซลลาร์ไวน์ของชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์ แต่ทุกคนก็พอใจ

ฉลากชาโต มูตง ร็อธชิลด์ 2016

3 ทายาทผู้บริหารปัจจุบัน

William Kentridge ผู้ออกแบบวินเทจ 2016

ลูกสาวที่ทำให้มูตงยิ่งใหญ่

หลังจากท่านเสียชีวิต หน้าที่จึงตกมาอยู่กับลูกสาวคือ "บาฮรอเนสส์ ฟีลีปปีน เดอ ร็อธไชลด์" (Baroness Philippine de Rothschild) หนึ่งในตำนานหญิงเหล็กในวงการไวน์บอร์กโดซ์ และทำให้ไวน์ของครอบครัวมีความยิ่งใหญ่ไม่แพ้พ่อ

หลังการเสียชีวิตของบาฮรอเนสส์ ในปี 2014 หน้าที่การสรรหาศิลปินรับเชิญเพื่อออกแบบฉลากชาโต มูตง ร็อธชีลด์ ก็ตกอยู่ในความรับผิดชอบของ **ฌูเลียง เดอ บัวมาไชส์ เดอ ร็อธชิลด์** (Julien de Beaumarchais de Rothschild) ลูกชายคนสุดท้องของท่านบาฮรอเนสส์ และศิลปินที่ได้รับเกียรติออกแบบชาโต มูตง ฉลากแรกภายใต้การบริหารของเขาคือ **แกร์ฮาร์ด ริชเตอร์** (Gerhard Richter) ชาวเยอรมัน เป็นฉลากของวินเทจ 2015 ซึ่งเป็นหนึ่งในวินเทจคลาสสิก โดยเขาตั้งชื่อภาพว่า 'Flux' ความหมายก็คือ Understand something around the concept of 'flow' และล่าสุดคือวินเทจ 2016 ออกแบบโดย **วิลเลียม เคนทริดจ์** (William Kentridge) ชาวเซาธ์แอฟริกา ฉลากถูกเผยโฉมเมื่อต้นปีนี้ แต่ไวน์ยังบ่มอยู่ในถังโอ๊ค

สำหรับผู้บริหารชาโต มูตง ร็อธชิลด์ ปัจจุบันคือ 3 พี่น้องลูกของลูกชายคนสุดท้องของท่านบาฮรอเนสส์ ประกอบด้วย Philippe Sereys de Rothschild พี่ชายคนโตเป็นประธาน ตามด้วย Camille Sereys de Rothschild และ Julien de Beaumarchais de Rothschild

Premier ne puis, second ne daigne, Mouton suis.

"First, I cannot be. Second, I do not deign to be. Mouton I am."

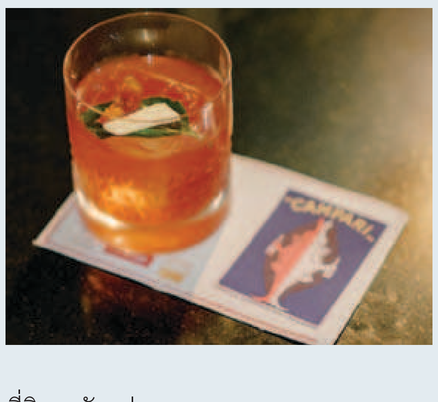
ข้อความที่บาฮรอง ฟีลีป เดอ ร็อธส์ไชลด์ ให้เขียนไว้ในฉลากข้างขวดชาโต มูตง ร็อธส์ชิลด์จะมีสิ่งใดมาเปลี่ยมูตงได้??

Chateau Mouton Rothschild

Philippe Sereys de Rothschild ทายาทที่ดูแลไวน์ชาโต มูตง โดยเฉพาะ

ดีโต อัล ซิเอโล

ค็อกเทลชื่อ **ดีโต อัล ซิเอโล** (Dito al Cielo) ที่แปลว่า "สัมผัสฟ้าด้วยปลายนิ้ว" ซึ่ง **ศุภวิชญ์ มุททารัตน์** (Supawit Muttarattana) Group Bar Manager แห่งร้านเวสเปอร์ (Vesper) และในเครือ ที่ทำในรอบสุดท้ายก่อนจะคว้าตำแหน่งชนะเลิศการแข่งขัน **คัมพารี บาร์เทนเดอร์ เอเชีย 2018** (Campari Bartender Competition ASIA 2018) ที่เมืองมิลาน ประเทศอิตาลี เมื่อเดือนมกราคมที่ผ่านมา โดยก่อนหน้านั้นเขาเป็นผู้ชนะเลิศการแข่งขัน "คัมพารี บาร์เทนเดอร์ คอมเพทิชชัน ไทยแลนด์ 2018" (Campari Bartender Competition Thailand 2018) ที่เมืองไทยเมื่อปลายปีที่ ก่อนจะไปคว้าตำแหน่งสำคัญที่มิลานดังกล่าว



ท่านที่อยากลิ้มรสฝีมือของบาร์เทนเดอร์ไทย ที่สร้างชื่อเสียงให้กับแวดวงบาร์เทนเดอร์ไทย เชิญที่ร้านเวสเปอร์ (Vesper) ค็อกเทลบาร์ ซอยคอนแวนต์ ถนนสีลม นอกจากนั้นยังมีค็อกเทลชื่อ "ลูกา วีตา" (Lunga Vita) ที่เขาทำในรอบเซมิ ไฟนัล ด้วย

สตูดิโอ โรเซใหม่ของดาราดัง

แบรด พิตต์ (Brad Pitt) และ **แอนเจลีนา โจลี** (Angelina Jolie) เจ้าของ **ชาโต มิราวัล** (Chateau Miraval) ในโปรวองซ์ (Provence) ทางใต้ของฝรั่งเศส เตรียมเปิดตัวไวน์โรเซ รุ่นใหม่ภายใต้ชื่อ **สตูดิโอ (Studio)** พร้อมจะให้ชาวโลกได้ลิ้มรสกันในวันที่ 5 มีนาคมนี้

แบรด พิตต์ และแอนเจลีนา โจลี 2 ดาราชื่อดังแม้จะหย่ากันไปแล้ว แต่ทั้งคู่ยังมีชื่อเป็นหุ้นส่วนของชาโต มิราวัล ซึ่งมีสถานที่พักสำหรับนักท่องเที่ยวด้วย เมื่อปี 2012 ได้ผลิตโรเซที่ชื่อเดียวกับชาโตคือ Miraval Rosé โดยให้เพื่อนตระกูลแปร์แฮรง (Perrin Family) ที่เป็นเจ้าของไวน์ชื่อดังชาโต เดอ โบกาสเตล (Château de Beaucastel) มาช่วยทำให้และมีการนำเข้ามาขายในเมืองไทยด้วย

สำหรับโรเซ Studio ก็ยังทำโดยตระกูลแปร์แฮรงเช่นเดิม โดยทำจากองุ่น 4 พันธุ์ เป็นแดง 3 และเขียว 1 โดยองุ่นแดงประกอบด้วยแซงโซลต์ (Cinsault) เกรอะนาช (Grenache) และตีบูเฮรน (Tibouren) ซึ่งเป็นองุ่นโบราณสายพันธุ์จากกรีซที่ข้ามน้ำข้ามทะเลมาเติบโตในโปรวองซ์ของฝรั่งเศสและแคว้นลิกูเรีย (Liguria) ในอิตาลี ในโปรวองซ์นิยมใช้เป็นส่วนผสมของโรเซ ส่วนองุ่นเขียวคือโรลล์ (Rolle) ซึ่งก็คือองุ่นเขียวแวร์เมนติโน (Vermentino) นั่นเอง

ถังบ่มคริสตัล

ชาโต ลาโฟฮรี–เปฮรากี (Château Lafaurie-Peyraguey ผู้ผลิตไวน์หวานแห่งโซแตร์น (Sauternes) และเป็น 1 ในเปรอะมิเยร์ กรองด์ ครู คลาเซ (Premier Cru Classé) เปิดตัวไวน์หวานรุ่นพิเศษเนื่องในโอกาสครบรอบ 400 ปีของชาโต โดยไวน์รุ่นนี้ถูกบ่มในถังที่ทำจากคริสตัลที่ออกแบบโดยลาลิค (Lalique) ผู้ผลิตเครื่องแก้วชื่อดัง และเจ้าของไวน์บอกว่านี่เป็นหนึ่งเดียวในโลก

ถังใสแจ๋วที่สามารถมองเห็นน้ำไวน์ข้างในจนน้ำลายไหลใบนี้มีความจุ 225 ลิตร บรรจุไวน์วินเทจ 2013 และที่สามารถทำได้เพราะซิลวีโอ เดนซ์ (Silvio Denz) ซีอีโอของ Lalique เป็นเจ้าของชาโตแห่งนี้ด้วย โดยเขาซื้อมาในปี 2014 ขณะที่เจ้าของเดิมคือ เฮรมอนด์ เปฮรากี (Raymond Peyraguey) ได้ครอบครองมาตั้งแต่ปี 1618

กรุงเทพธุรกิจ @troom

เรื่อง : พิมพ์พัดชา กาคำ
ภาพ : กุลพันธ์ ศิริพิมพ์อัมพร

ติ่มซำยามบ่าย ที่ 'หม่าน ฟู่ หยวน คิทเช่น'

บรรยากาศสบายๆ สไตล์กวางตุ้งที่ร้านอาหารจีน **หม่าน ฟู่ หยวน คิทเช่น (Man Fu Yuan Kitchen)** ทำให้สามารถไปนั่งรับประทานได้หลายครั้งไม่เบื่อเลย เนื่องจากอาหารจีนร้านนี้ไม่มัน ไม่เลี่ยน วัตถุดิบสดใหม่ เป็นที่ทราบดีว่าร้านนี้เป็นหนึ่งในภัตตาคารอาหารจีนชื่อดังในสิงคโปร์ให้บริการแบบ Casual Dining มีให้เลือกหลากหลายเมนู เช่น ติ่มซำ ซุปแบบจีน BBQ & Seafood เป็นต้น ทว่าวันนี้ตั้งใจมา จิบชา รับประทานติ่มซำยามบ่าย เพราะช่วงนี้มีโปรโมชั่นพิเศษรับเทศกาลปีใหม่จีน (ตรุษจีน) ฉลองยาวนานไปจนถึงสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2562

เริ่มจาก **ติ่มซำมั่งคั่ง** ประกอบด้วยติ่มซำมงคล 5 คำก็คือ **ฮะเก๋ากับแผ่นทองคำ** แป้งบางเฉียบห่อกุ้งตัวโตเนื้อเต็มคำแปะแผ่นทองเสริมมงคล **หอยเชลล์ และผักปวยเล้งกับไข่กุ้ง, ขนมจีบหมูผสมกุ้งกับหอยเชลล์ และซอสเอ็กซ์โอ, เกี๊ยวกุ้งกับคาเวียร์** และ **ขนมจีบหมูผสมกุ้งกับเป๋าฮื้อ** รูปลักษณ์ของหอยเป๋าฮื้อที่คนจีนถือว่ามีลักษณะคล้ายกับทองแท่ง เซตนี้ปกติ 485 บาท ช่วงพิเศษนี้ลดราคาเหลือ 385 บาท

ช่วงพิเศษนี้ยังมีเมนู **ล็อบสเตอร์กับบะหมี่ผัด** ราคาปกติ 2,970 บาท ขายในราคา 1,485 บาท ทางร้านใช้ล็อบสเตอร์สดตัวใหญ่เนื้อแน่นหวานนุ่มจากเมืองภูเก็ต ลวกสุกพอดีๆ เจี๋ยนเบาๆ เสิร์ฟมากับหมี่ผัดสไตล์กวางตุ้งหอมกรุ่น คนจีนเชื่อว่ารับประทานบะหมี่ช่วงตรุษจีนทำให้อายุยืนยาว

วันนี้ได้ชิมสารพัดติ่มซำแสนอร่อย ไม่ว่าจะเป็น **ทาร์ตหมูแดงอบ, ซาลาเปาลาวาเนื้อปูหม่านฟู่หยวนทอด, เกี๊ยวกุ้งทอด, ปอเปี๊ยะผักและเป็ดทอด, ข้าวเหนียวห่อไก่ใบบัว, ก๋วยเตี๋ยวหลอดกรอบไส้เป็ด** ในส่วนของไส้มาจากเป็ดอบใบชา ความกรอบมาจากแป้งปอเปี๊ยะทอด ห่อด้วยก๋วยเตี๋ยวเส้นใหญ่ที่ทางร้านผลิตเอง เมนูถัดมาเป็นจานจริงจังขึ้นมาหน่อย **หอยเชลล์ผัดซอสเอ็กซ์โอ** ต้องยอมรับว่าหอยเชลล์สดมากและซอสเอ็กซ์โอคุณภาพดีจริงๆ เคี้ยวอร่อยทุกคำ ส่วนเมนูปลาขอแนะนำ **ปลาหิมะนึ่งเต้าซี่** รับประทานร้อนๆ กับผักคะน้าฮ่องกงรู้สึกสุขภาพดีขึ้นมาทันใด

สุดท้ายต้องไม่ลืมเมนูซิกเนเจอร์ **เป็ดอบใบชาหม่านฟู่หยวน** ราคาจานละ 350 บาท (ครึ่งตัว 600 บาท ทั้งตัว 1,150 บาท) เชฟนำเป็ดเชอรี่มาอบกับใบชาดำ ทำให้เนื้อเป็ดไม่มีกลิ่นคาว ไขมันที่แทรกระหว่างหนังสลายตัวไปเหลือไว้แต่หนังเป็ดที่บางกรอบ เนื้อเป็ดนุ่มเคี้ยวสบายฟัน รสชาติกลมกล่อม

อีกเมนูที่ไม่ควรพลาดก็คือ **มะม่วงพันกุ้งทอดซอสวาซาบิ** (ราคา 145 บาท มีทั้งหมด 3 ชิ้น) ทีแรกเห็นซอสวาซาบิที่ราดมาเหมือนขนมปังราดสังขยา ทว่าได้ชิมแล้วแสนบรรเจิด เชฟนำกุ้งตัวใหญ่เต็มคำและมะม่วงสุกพันด้วยแป้งแล้วทอดกรอบนอกชุ่มฉ่ำข้างใน ราดด้วยซอสวาซาบิ เข้ากันได้อย่างลงตัว อย่าลืมขนมหวานสุดฮิต **พุดดิ้งมะม่วง** และ **สาคูมะม่วงกับส้มโอ** รับรองว่าจบสมบูรณ์แน่นอน

เรียกได้ว่ารับประทานอาหารถูกปากต้องจิบน้ำชาร้อนๆ ที่ถูกใจโดยเฉพาะ **Man Fu Yuan 5 Element Tea** มีกลิ่นหอมของใบชาผสานกับกลิ่นหอมของดอกไม้นั่นก็คือดอกลิ้นจี่ และดอกหอมหมื่นลี้ คั่วรวมกันได้ครบ 5 ธาตุอย่างลงตัว ชงเป็นชาร้อนๆ หอมๆ ตัดเลี่ยน ล้างความมันช่วยเติมเต็มมื้ออาหารจีนให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ติ่มซำมั่งคั่ง

ล็อบสเตอร์กับบะหมี่ผัดสไตล์ฮ่องกง

ปลาหิมะนึ่งเต้าซี่

เกี๊ยวกุ้งทอด

ก๋วยเตี๋ยวหลอดกรอบไส้เป็ด

ซาลาเปาทอดไส้หมูแดง

หอยเชลล์ผัดซอสเอ็กซ์โอ

พุดดิ้งมะม่วง

เป็ดอบใบชาหม่านฟู่หยวน

ข้าวเหนียวห่อไก่ใบบัว

มะม่วงพันกุ้งทอดซอสวาซาบิ

มันม่วงลาวา

หม่าน ฟู่ หยวน คิทเช่น
ศูนย์การค้า
ดิ เอ็ม ควอเทียร์
(BTS พร้อมพงษ์) ชั้น 8
โซน the Helix Quartier

ต่อจากหน้า12

"เมนู **Salmon Tartine** แรงบันดาลใจจากโครงการ **The Forestias** ที่ใช้วัตถุดิบผ่านกระบวนการปรุงน้อยเพื่อให้เข้ากับคอนเซปต์ของโครงการที่เน้นการใช้พื้นที่สีเขียว เมนู **Coconut Macaron** แรงบันดาลใจจากโครงการ Magnolias เป็นมาการองมะพร้าวใส่กลิ่นหอมหวานจากดอกแมกโนเลีย

ของหวานอีกอย่างหนึ่งชื่อ **Honey Choux** จากโครงการ MQDC ออกแบบเป็นรูปวงกลมสื่อถึงลูกโลกที่เป็นสัญลักษณ์ของเรา และใช้ผึ้งเป็นตัวสื่อถึงธุรกิจที่อยู่อาศัย เพราะผึ้งเป็นแมลงทำงานที่สร้างรังของตัวเองบนแป้งชูส์ ตกแต่งด้วยพิสตาชิโอ้สปันจ์สีเขียว สื่อความหมายว่าธรรมชาติเป็นแรงขับเคลื่อนให้ทุกชีวิตบนโลก"

วันโอเพ่น เฮาส์ ปาร์ตี้ แขกพิเศษ **จอห์น รัตนเวโรจน์** แห่งวง "นูโว" มาบอกเล่าแรงบันดาลใจจากการเดินทางผ่านป่าเขาลำเนาไพรใน Sound of Earth ในรูปแบบ Silent Music เพื่อเปิดประสบการณ์การฟังดนตรีแนวใหม่ที่ไม่ก่อให้เกิดมลพิษทางเสียง

ดร.สิงห์ อินทรชูโต หัวหน้าคณะที่ปรึกษาศูนย์วิจัยและพัฒนานวัตกรรมเพื่อความยั่งยืน (Research & Innovation for Sustainability Center-RISC) ร่วมแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากแรงบันดาลใจด้านรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยหยอดคำถามไว้ว่า

"เราจะอยู่ร่วมกับปลวก ได้อย่างไร"

"ถ้าเป็นไปได้เราไม่อยากทำลายสิ่งแวดล้อม แต่ระหว่างการก่อสร้างก็มักเกิดคำถามเสมอว่า ทำอย่างไรไม่ต้องฆ่าปลวก แม้จะเป็นจุดเล็กๆ น้อยๆ ในโครงการเช่น ใช้บางสิ่งทดแทน หรือใช้เทคโนโลยีที่ไม่ไปทำร้ายชีวิตและสิ่งแวดล้อม อย่างที่คุณนุ่นบอกว่า ในการก่อสร้างบางส่วนไม่ต้องใช้ไม้จริงก็ได้ เช่นวงกบประตู ถ้าไม้จริงก็มีโอกาสจะบวมเกิดเชื้อรา และต้องไปตัดไม้อีก แต่คนเราก็ยังไม่เปลี่ยนความคิด

เรื่องปลวก เราก็ไม่ต้องฆ่าเขา เพราะถ้าปลวกตายไปหมด ต้นไม้เรืองแสงก็ตายไปด้วย เราต้องหาวิธีทำให้ปลวกอยู่โดยไม่รบกวน เช่น การนำเทคโนโลยีของต้นไม้เรืองแสงจากการนำประจุไฟฟ้าจากดินจากจุลินทรีย์ในดิน ที่มีขั้วบวกขั้วลบ ดินที่สมบูรณ์จะมีประจุไฟฟ้าเยอะ และมีจุลินทรีย์เยอะ ซึ่งสามารถจุดไฟติด ทำให้มองเห็นได้ในป่า พอเราไปฉีดยาฆ่าปลวกฆ่าหญ้า จุลินทรีย์ต่างๆ ในดินตายหมด นั่นแปลว่าไฟเราก็ดับไปด้วย ทำให้เราเสียพลังธรรมชาติในดินทันที ตอนนี้เรากำลังวิจัยว่าถ้าเราไม่ฆ่าปลวกแต่ทำให้เราอยู่ด้วยกัน ทำได้อย่างไร"

ดร.สิงห์ เผยว่า เทคโนโลยีที่ช่วยให้มนุษย์กับปลวกไม่เข่นฆ่ากันนั้นมีอยู่กำลังอยู่ในขั้นตอนวิจัย

"บางเทคโนโลยีก็แพงมาก เช่น การพันโครงสร้างบ้านทั้งหมดด้วยวัสดุที่ปลวกไม่ชอบ ซึ่งแพงมาก ยกตัวอย่างสารสกัดจากไม้สัก แต่ไม้สักเราก็มีไม่มากพอ หรือใช้วัสดุที่ปลวกไม่กิน ทีนี้ปลวกก็บินได้อีก ทำอย่างไร เรามีเทคโนโลยีหลายอย่างกำลังศึกษาอยู่ ยกตัวอย่างโครงการ Forestias ที่มีพื้นที่เยอะ เราอาจต้องพัฒนาพื้นที่ในป่าที่ให้ปลวกไปหา โดยไม่ต้องมากินโต๊ะเก้าอี้ของเรา เป็นการทำให้เกิดสมดุลของพื้นที่แทนใช้ยาฆ่าปลวก ทีนี้พอมีป่าเยอะก็มียุงเยอะ เป็นยุงลาย เราก็โชคดีที่ค้นพบเทคโนโลยีที่ทำให้ยุงบินไปเกาะสารตัวนี้ที่ทำมาจากธรรมชาติแล้วยุงจะกลายเป็นหมัน หรือทำให้ลูกน้ำไม่กลายเป็นยุงมีปีก ทำให้ประชากรยุงคงที่ ไม่เยอะเกินไป เราพบว่ายุงลายชอบกลิ่นหอยลายด้วย เราก็จะล่อด้วยกลิ่นนี้ให้พวกยุงไปอยู่ในโซนนี้"

ผู้รับผิดชอบด้านสิ่งแวดล้อม เล่าว่า เคยนำเครื่องกรองอากาศไปไว้ในโครงการในเครือ MQDC เมื่อ 3 ปีที่แล้ว ตอนนั้นลูกบ้านบอกว่าเป็นเรื่องไม่จำเป็น หากถึงวันนี้ ปัญหาฝุ่นทำให้ลูกบ้านขอบคุณเครื่องกรองอากาศที่ดูเหมือนเป็นส่วนเกินเมื่อ 3 ปีก่อน

"นักวิจัยจะมองเห็นปัญหาล่วงหน้า เช่น ตอนนี้เราไม่ค่อยเห็นผีเสื้อ แมลงปอ แมลงเต่าทอง ไม่เห็นเลย แมลงพวกนี้เป็นสัตว์สำคัญ ผึ้งก็น้อยลงมาก ผมว่าจะมีธุรกิจให้เช่าผึ้งในอนาคต ตอนเช้าเจ้าของรังผึ้งจะถือกล่องไปปล่อย ตกเย็นผึ้งจะบินกลับมาหาควีนบี แต่แปลงพืชผักนั้นห้ามใช้ยาฆ่าแมลงเด็ดขาด ไม่งั้นผึ้งก็ตายหมด"

พอจะมีคำตอบได้แล้วว่า...มนุษย์เราจะอยู่ร่วมกับปลวก ผึ้ง และแมลงต่างๆ อย่างสันติ ได้บนโลกสีเขียว ใครมีคำถามหรือมีโจทย์ต้องขบคิด มาแสวงหาคำตอบและแรงบันดาลใจได้ในไลฟ์คาเฟ่

เบเกอรีจากร้าน Paul

เบเกอรีและเครื่องดื่มที่ให้บริการในร้าน

จอห์น รัตนเวโรจน์ ร่วมพูดคุยการสร้างแรงบันดาลใจ

ดร.สิงห์ อินทรชูโต

แสงรวี โชติไพศาล

หมายเหตุ :
Inspire Me MQDC
ชั้น 1 ไอคอนสยาม

ไลฟ์คาเฟ่ สร้างแรงบันดาลใจ

กรุงเทพธุรกิจ cover@t
เรื่อง : เอื้อพันธุ์ ศรีสุนทร
ภาพ : Inspire me MQDC

ยุคที่ร้านกาแฟหรือคาเฟ่เก๋ๆ ปรับตัวขนานใหญ่ กลายเป็นโค-เวิร์คกิ้งสเปซ, เวิร์คกิ้งสเปซ จนถึงไลฟ์สไตล์ คาเฟ่ ล่าสุด คาเฟ่โฉมใหม่เปิดตัวที่ "ไอคอนสยาม" ในชื่อ **Inspire Me MQDC** ที่เรียกตัวเองว่าเป็น Inspiration Space จัดงาน **Inspire Me MQDC VIP Open House Party** บนพื้นที่ที่ไม่ได้เสิร์ฟแค่ชา-กาแฟ เบเกอรี หากสามารถสร้างแรงบันดาลใจให้บังเกิด...

แสงรวี โฆสิตไพศาล ผู้อำนวยการอาวุโส บริษัท แมกโนเลีย ควอลิตี้ ดีเวล็อปเม้นต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด หรือ MQDC ผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บอกว่า

"จุดประสงค์ของเราคือเปิดเป็นพื้นที่ให้เกิดแรงบันดาลใจ ภายใต้แนวคิด For All Well-being โดย MQDC เป็นหนึ่งในบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ตั้งใจพัฒนาโครงการที่ส่งผลดีต่อสิ่งแวดล้อม เป็นไลฟ์คาเฟ่สไตล์เรียบหรู อบอวลด้วยเรื่องราวแห่งแรงบันดาลใจให้ผู้เข้ามาเกิดความเพลิดเพลินและเข้าถึงง่ายในรูปแบบการเล่าเรื่องด้วย Digital Storytelling ด้วยการใช้เทคโนโลยีและสื่อดิจิทัลเข้ามามีส่วนร่วม แมตช์กับที่นั่งหลากสไตล์จัดวางให้เลือกสรรมุมโปรดได้ตามต้องการ

เช่นในงานวันเปิดโอเพ่นเฮาส์ เป็นธีมเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม คนเข้ามาจะรู้สึกว่าธรรมชาติมันสวยงามนะ อยากให้คน สัตว์ ธรรมชาติ อยู่ด้วยกัน เป็นไลฟ์คาเฟ่ หรือไลฟ์สไตล์ คาเฟ่ มีที่นั่งสบายๆ เครื่องดื่ม เบเกอรี มีไว-ไฟ โดยเฉพาะคอกาแฟขอแนะนำเครื่องชงกาแฟ Mavam Espresso พร้อมเมล็ดกาแฟสายพันธุ์ดี มีบาริสต้ามืออาชีพ

หรือใครอยากมาใช้ห้องประชุมซึ่งจุ 12–15 ท่าน เป็นเวิร์คกิ้งสเปซที่เป็น Inspiration Space ไปด้วย"

คุณนุ่น–แสงรวี เสริมอีกว่า ช่วงวาเลนไทน์ก็เป็นธีมความรัก ทั้งการตกแต่ง และขนมตกแต่งด้วยกลีบดอกไม้ มีชาอิงลิชโรส, อู่หลงโรสที, ไนโตรที มีกาเซโบ้ เข้าสู่โหมดแห่งความรัก อบอวลด้วยสีชมพู

"สื่อดิจิทัลเล่าเรื่องผ่านจอ LED ที่ตกแต่งโดยรอบ ซึ่งจะเปลี่ยนไปตามธีม ตอนนี้เป็นสีเขียว อยากให้ทุกคนนึกถึงป่า สิ่งแวดล้อม จำลองเป็นผืนป่าใจกลางเมือง ในคอนเซปต์ Imaginary Dream Forest เราจัดวางให้มีดีไซน์หลายๆ จอ ดูแล้วไม่เท่ากัน มีกรอบภาพเหมือนเป็นอาร์ต แกลลอรี่ มีชา–กาแฟและขนมที่เราครีเอทร่วมกับร้าน Paul และเบเกอรีที่เราคิดขึ้นมาเองด้วย"

ในวันเปิดงาน เบเกอรีที่ร่วมสร้างสรรค์กับร้าน Paul นั้น บอกเล่าเรื่องราวจากแรงบันดาลใจจากแบรนด์โครงการต่างๆ ของ MQDC อาทิ Whizdom สร้างสรรค์เป็นเมนูของว่าง *Crab Imperial* เนื้อปูผสมกับมาสคาโปเน่ครีมชีสเสิร์ฟบนแป้งพัฟซิกเนเจอร์จากร้าน Paul เนื้อปูสื่อถึงจุดเริ่มต้นของการเติบโต คล้ายกับช่วงอายุที่เราเริ่มออกจากบ้าน ไปทำงานสร้างฐานะ

อ่านต่อหน้า11